

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Economía Aplicada I
(Economía Internacional y Desarrollo)



TESIS DOCTORAL

**Articulación productiva en un espacio regional jerarquizado: el sector
automotriz europeo (1995-2015)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Manuel Gracia Santos

Director

Fernando Luengo Escalonilla

Madrid, 2018

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I



ARTICULACIÓN PRODUCTIVA EN UN ESPACIO REGIONAL
JERARQUIZADO:
EL SECTOR AUTOMOTRIZ EUROPEO (1995-2015)

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR:

Manuel Gracia Santos

DIRIGIDA POR:

Fernando Luengo Escalonilla

Madrid, 2017

A mis padres, por tanto.

A Mariu, por todo.

«La cima no significa nada, la pared todo»

John Long

«Una crisis implica una situación en la cual un sistema histórico, debido a su desarrollo interno, ha acentuado sus contradicciones hasta el punto en que no puede continuar manteniendo la misma estructura básica»

Immanuel Wallerstein

Índice

Índice de gráficos	iii
Índice cuadros	v
Índice de diagramas	vii
Índice de mapas	vii
Agradecimientos	ix
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xv

Introducción: punto de partida y objeto de estudio	1
---	---

Capítulo 1. Planteamiento teórico, objetivos e hipótesis de la investigación	11
---	----

1.1 Objetivos e hipótesis de la investigación	11
1.2 Referentes teóricos básicos	15
1.2.1 El binomio centro-periferia.....	15
1.2.2 Articulación productiva internacional, los enfoques de cadenas	34
1.2.3 Articulación productiva en el espacio regional.....	56
1.3 Balance del repaso de literatura y propuesta de análisis	62
1.4 Estructura y metodología.....	69

PARTE I

Capítulo 2. Contextualización histórica del proceso de integración europea	81
---	----

Capítulo 3. Un proceso de integración de posiciones diferenciadas	97
--	----

3.1 Análisis de las diferencias productivas entre las economías europeas.....	97
3.2 Evolución manufacturera y proceso de terciarización.....	108

Capítulo 4. Análisis de especialización comercial: evidencias de articulación	117
--	-----

4.1 Asimetrías de cuenta corriente.....	117
4.2 Orientación geográfica del intercambio de bienes	122
4.3 Análisis de patrones comerciales.....	126
4.3.1 Evolución índices de especialización y concentración en la estructura comercial-	136

4.4 Divergencias de saldos sectoriales.....	142
4.5 Diferentes posiciones tecnológicas.....	150
4.5.1 Diferenciación tecnológica en estructuras productivas.....	153
4.5.2 Diferenciación tecnológica en estructuras comerciales	156

PARTE II

Capítulo 5. Contexto histórico, particularidades productivas y organizativas del sector automotriz.....	171
5. 1 Antecedentes históricos del sector automotriz	171
5.2 Diferentes etapas en la expansión mundial del sector	178
5.3 Particularidades del desarrollo del sector en Europa	184
5.4 Política industrial en la UE y geografía productiva en el sector del automóvil	190
Capítulo 6. Estructura de gobernanza y estrategias empresariales en el sector del automóvil	203
6.1 Organización de la cadena de producción automotriz	203
6. 2 Principales grupos automotrices en la UE y estrategias desarrolladas	211
Capítulo 7. Posiciones productivas, inversión extranjera y demanda interna	227
7.1 Evolución de la producción regional, tejido empresarial y nivel de empleo.....	227
7.2 Descomposición sectorial entre bienes finales y partes y componentes.	235
7.3 Relación nivel de producción y demanda interna.....	242
7.4 Inversión extranjera directa.....	246
7.5 Tejido empresarial y representatividad de las empresas extranjeras	251
Capítulo 8. Análisis de inserción comercial del sector automotriz europeo.....	259
8.1 Evolución agregada de la UE	260
8.2 Inserción comercial a nivel país	264
8. 3 Patrones de especialización comercial.....	272
8.3.1 Patrones de especialización exportadora	273
8.3.2 Patrones de especialización importadora	277
8.3.3 Salos comerciales según tipo de bien	279
Capítulo 9. Posición en el espacio regional articulado.....	283
9.1 Indicadores de posición inversora	283
9. 2 Indicadores de posición comercial	286
9.3 Dibujo de la red regional.....	288

9.4 Evolución de cuotas en el mercado europeo y reorientación exportadora.....	293
9.5 Valor añadido en comercio	296
CONCLUSIONES	299
ANEXO	311
Fuentes estadísticas y bases de datos.....	327

Índice de gráficos

Gráfico 3. 1 PIB per cápita PPS en 1995 y tasa de variación 1995-2015	99
Gráfico 3. 2 Tasa de variación VAB manufacturero entre 1995 y 2015.....	110
Gráfico 4. 1 Evolución saldos balanza cuenta corriente	118
Gráfico 4. 2 Evolución saldos balanza cuenta corriente, países del Este, millones de euros ...	119
Gráfico 4. 3 Evolución de la sub-balanza de bienes, principales saldos, millones de euros.....	121
Gráfico 4. 4 Grado de Apertura Comercial, diferenciación intra y extracomunitaria, 2015.....	122
Gráfico 4. 5 Variación del grado de apertura intra y extra UE	123
Gráfico 4. 6 Variación del grado de apertura comercial no petrolero entre 1999 y 2007	125
Gráfico 4. 7 Peso de los principales productos sobre las exportaciones de alta tecnología	158
Gráfico 4. 8 Peso de los principales productos sobre las importaciones de alta tecnología....	159
Gráfico 4. 9 Relación entre tasa promedio de variación de exportaciones según tipo de producto por subperiodos.....	162
Gráfico 4. 10 Relación entre tasa promedio de variación de importaciones según tipo de producto por subperiodos.....	163
Gráfico 4. 11 Peso de los principales productos sobre las exportaciones intensivas en tecnología y alta cualificación en 2015	163
Gráfico 4. 12 Peso de los principales productos sobre las importaciones intensivas en tecnología y alta cualificación en 2015	164
Gráfico 4. 13 Evolución del número de patentes registradas en la EPO	165
Gráfico 5. 1 Evolución de la cuota mundial de los principales grupos automotrices.....	181
Gráfico 5. 2 Producción mundial de automóviles, número de unidades	183
Gráfico 5. 3 Evolución de la producción de automóviles por país, número de unidades	183
Gráfico 6. 1 Evolución del número de fusiones y adquisiciones en el sector automotriz	208
Gráfico 6. 2 Producción y ventas del Grupo Volkswagen.....	215
Gráfico 6. 3 Producción y ventas del grupo FIAT Chrysler.....	217
Gráfico 6. 4 Producción y ventas del grupo Renault	218
Gráfico 6. 5 Producción y ventas del grupo Renault	219
Gráfico 6. 6 Producción y ventas del grupo Toyota.....	220
Gráfico 6. 7 Producción finalizada en la UE en un país distinto al de origen, datos en %.....	221

Gráfico 6. 8 Compra de mercancías sobre costes de producción Volkswagen y Renault	223
Gráfico 6. 9 Excedente bruto de explotación medio según tipo de proveedor	225
Gráfico 7. 1 Producción y matriculaciones.....	228
Gráfico 7. 2 Evolución principales países productores europeos (millones de euros)	230
Gráfico 7. 3 Evolución de la producción principales productores del Este europeo	231
Gráfico 7. 4 Evolución de producción en cada uno de los países (1999= Base 100)	231
Gráfico 7. 5 Evolución producción de bienes finales, principales productores (millones de euros)	236
Gráfico 7. 6 Evolución producción de partes y componentes, principales productores (millones de euros).....	237
Gráfico 7. 7 Evolución del diferencial de producción de automóviles de Alemania respecto al resto de principales productores europeos (Base 100 = 1999)	238
Gráfico 7. 8 Evolución del diferencial de producción de automóviles de Alemania respecto al resto de principales productores europeos (Base 100 = 1999)	239
Gráfico 7. 9 Evolución del diferencial de producción de partes y componentes de automóviles de Alemania respecto al resto de principales productores europeos	240
Gráfico 7. 10 Evolución número de vehículos producidos	241
Gráfico 7. 11 Número de vehículos matriculados	242
Gráfico 7. 12 Ratio de unidades producidas entre unidades matriculadas por país	243
Gráfico 7. 13 Cuotas de mercado de los principales grupos automotrices, 2015	244
Gráfico 7. 14 Variación cuotas de mercado 2007 - 2015, puntos porcentuales	245
Gráfico 7. 15 Reparto del stock de inversión en sector automotriz europeo según origen.....	248
Gráfico 7. 16 Reparto del stock de inversión en sector automotriz europeo segúnl destino ..	249
Gráfico 7. 17 Reparto del stock de inversión en sector automotriz europeo (2012) en función del destino de la inversión, y variación desde 2008.....	250
Gráfico 7. 18 Variación del número de empresas según tamaño, 2002- 2007	253
Gráfico 7. 19 Variación del número de empresas según tamaño, 2002- 2007	254
Gráfico 8. 1 Exportaciones e importaciones del sector automotriz europeo. Volumen en millones de euros (eje izquierdo) y tasa de variación anual (eje derecho).....	260
Gráfico 8. 2 Intercambios de bienes finales y partes y componentes. Volumen en millones de euros.....	261
Gráfico 8. 3 Grado de orientación externa de la producción, total sector automóvil UE	262
Gráfico 8. 4 Peso de las importaciones de partes y componentes sobre la producción de bienes finales, sector automotriz europeo	263
Gráfico 8. 5 Tasas de variación de exportaciones de automóviles y de importaciones de partes y componentes, 1999-2015	282
Gráfico 9. 1 Tasas de variación de exportaciones de automóviles y de importaciones de partes y componentes, 1999-2015.....	284
Gráfico 9. 2 Tasas de variación de exportaciones de automóviles y de importaciones de partes y componentes, 1999-2015.....	285

Gráfico 9. 3 Indicador producer-driven, considerando bienes finales sobre flujos totales.....	287
Gráfico 9. 4 Indicador buyer-driven, considerando partes y componentes.....	288
Gráfico 9. 5 Evolución de las exportaciones extrarregionales, millones de euros	295
Gráfico 9. 6 Valor añadido doméstico y valor añadido extranjero en el sector automotriz. ...	297

Índice cuadros

Cuadro 1. 1 Comparación entre enfoques	32
Cuadro 1. 2 Caracterización de posición central, periférica y semiperiférica.	68
Cuadro 1. 3 Clasificación de tipos de relaciones siguiendo el enfoque de patrones	76
Cuadro 3. 1 PIB, Población y PIB pc 2015 (peso sobre total UE 28), y variación 1995-2015.....	98
Cuadro 3. 2 Promedio de tasas de variación de PIB y Población	101
Cuadro 3. 3 Nivel de desempleo, Total de parados sobre Población activa (en %).	104
Cuadro 3. 4 VAB dentro del sector industrial, peso sobre total VAB de la industria en 2015 y variación 2005-2015	109
Cuadro 3. 5 Composición sectorial VAB manufacturero 2015 y variación 2005-2015.....	111
Cuadro 3. 6 Descomposición del sector servicios en términos de VAB.....	113
Cuadro 4. 1 Peso de las exportaciones e importaciones sobre flujos totales UE	127
Cuadro 4. 2 Principales sectores en estructuras exportadoras e importadoras, 2015	130
Cuadro 4. 3 Variación de la estructura exportadora e importadora entre 2007 y 2015.....	131
Cuadro 4. 4 Variación de la estructura exportadora e importadora entre 1999 y 2007.....	132
Cuadro 4. 5 Índice de especialización exportadora e importadora 2015.....	138
Cuadro 4. 6 Variación del Índice de Especialización exportadora e importadora 2007-2015..	139
Cuadro 4. 7 Variación del Índice de especialización exportadora e importadora 1999-2007..	140
Cuadro 4. 8 Evolución de la concentración comercial. Indicador Herfindall-Hirschman	141
Cuadro 4. 9 Saldos netos no petroleros, peso de cada rama sobre el valor absoluto del saldo total no petrolero, 2015	144
Cuadro 4. 10 Saldos netos no petroleros, peso de cada rama sobre el valor absoluto del saldo total no petrolero, 2007	145
Cuadro 4. 11 Saldos netos no petroleros, peso de cada rama sobre el valor absoluto del saldo total no petrolero, 1999	146
Cuadro 4. 12 AB manufacturero según contenido tecnológico en 2015 y variación por subperiodos.....	153
Cuadro 4. 13 Polarización tecnológica; peso sobre total UE	154
Cuadro 4. 14 Peso de los productos de alta tecnología sobre exportaciones e importaciones en 2015, y variación en puntos porcentuales pro subperiodos	156
Cuadro 4. 15 Peso de las exportaciones e importaciones de alta tecnología sobre total UE ..	157

Cuadro 4. 16 Peso sobre exportaciones totales según contenido tecnológico y nivel de cualificación necesario, 2015.....	160
Cuadro 4. 17 Peso sobre importaciones totales según contenido tecnológico y nivel de cualificación necesario, 2015.....	161
Cuadro 5. 1 Evolución del número de vehículos producidos por regiones mundiales y principales países productores	198
Cuadro 6. 1 Principales fusiones y adquisiciones de empresas proveedoras	209
Cuadro 6. 2 Número de plantas ensambladoras por país y principales grupos instalados.	214
Cuadro 7. 1 Nivel de producción, nivel de empleo y número de empresas en el sector automotriz en 2015 y variación por subperiodos (puntos porcentuales). Peso sobre el total UE	232
Cuadro 7. 2 Tasas de variación del nivel de producción, empleo y número de empresas en cada uno de los periodos	233
Cuadro 7. 3 Peso de la producción de automóviles sobre el total del sector	235
Cuadro 7. 4 Número de empresas y reparto según tamaño	252
Cuadro 7. 5 Control de producción por parte de empresas extranjeras.....	255
Cuadro 7. 6 Reparto de número de empresas extranjeras en el sector automotriz	257
Cuadro 7. 7 Reparto del volumen de producción de empresas extranjeras	258
Cuadro 8. 1 Peso de las importaciones de partes y componentes sobre la producción de bienes finales, sector automotriz europeo	265
Cuadro 8. 2 Importaciones del sector automotriz en 2015.....	266
Cuadro 8. 3 Saldos del sector automotriz en 2015 por países	267
Cuadro 8. 4 Descomposición de las exportaciones entre bienes finales y partes y componentes y destino geográfico, peso sobre el total del sector nacional	268
Cuadro 8. 5 Descomposición de las importaciones entre bienes finales y partes y componentes y destino geográfico, peso sobre el total del sector nacional	269
Cuadro 8. 6 Descomposición del saldo entre bienes finales y partes y componentes y destino geográfico, millones de euros.....	270
Cuadro 8. 7 Patrón de especialización exportadora intra UE, 2015.....	275
Cuadro 8. 8 Patrón de especialización exportadora extra UE, 2015	275
Cuadro 8. 9 Patrón de especialización importadora intra UE, 2015	278
Cuadro 8. 10 Patrón de especialización importadora extra UE, 2015.....	278
Cuadro 8. 11 Saldos intra UE en función del tipo de vehículo y del tipo de parte y componentes, 2015.....	280
Cuadro 8. 12 Saldos extra UE en función del tipo de vehículo y del tipo de parte y componentes, 2015	280
Cuadro 9. 1 Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2013.....	292
Cuadro 9. 2 Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2007.....	292
Cuadro 9. 3 Cuotas de mercado en el sector automotriz europeo	294
Cuadro 9. 4 Evolución de cuotas de mercado en el sector automotriz europeo, extra UE.....	296

Índice de diagramas

Diagrama 1. 1 Caracterización centro-periferia de Galtung (1971)	20
Diagrama 1. 2 Estrategias de deslocalización y externalización.....	36
Diagrama 1. 3. Impacto de estrategias empresariales en los intercambios comerciales.....	37
Diagrama 1. 4 Esquema básico de una cadena guiada por el productor (producer-driven).....	44
Diagrama 1. 5 Esquema básico de una cadena guiada por el vendedor (buyer-driven).....	44
Diagrama 1. 6 Ejemplo estilizado de una red de producción (GPN).....	48
Diagrama 1. 7 Esquema de relaciones en los distintos tipos de gobernanza en una CGV	49
Diagrama 1. 8 Organización geográfica de la industria del automóvil	60
Diagrama 1. 9 Organización geográfica de la industria del automóvil y jerarquización regional	66
Diagrama 1. 10 Correspondencia entre clasificaciones productivas y comerciales	71
Diagrama 1. 11 Doble cómputo en los intercambios comerciales.	77
Diagrama 1. 12 Descomposición de las exportaciones brutas	78
Diagrama 6. 1 Esquema simple de cadena de producción del automóvil.....	204
Diagrama 6. 2 Principales quiebras en empresas proveedoras 1999-2008	208

Índice de mapas

Mapa 3. 1 PIB por regiones (NUTS 2) en 2015, miles de millones de euros.....	106
Mapa 3. 2 Tasa de paro por regiones (NUTS 2) en 2015, en %	107
Mapa 5. 1 Principales plantas ensambladoras y proveedores en 2012	187

Agradecimientos

Resulta difícil expresar mi agradecimiento a todas las personas que, de distinta forma, han contribuido a que haya podido culminar esta Tesis. Ésta, es resultado de numerosas deudas intelectuales, emocionales y económicas, acumuladas no sólo durante la última etapa de su desarrollo material, sino un periodo formativo, académico y personal, que se extiende a lo largo de muchos años. Dado que es imposible saldar todas ellas, vayan por delante mis disculpas a quienes por olvido o descuido no estén reflejados en estas líneas, así como el agradecimiento a su generosidad y comprensión.

Considero justo comenzar expresando mi gratitud hacia la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UCM, y en particular al Departamento de Economía Aplicada I, en donde he pasado la mayor parte de mi vida. En ella comencé mis estudios de Economía sin ser consciente del largo proceso que entonces emprendía, que continuó con el posgrado dentro del Máster de Economía Internacional y Desarrollo, y culmina con esta Tesis Doctoral, dirigida por Fernando Luengo. Además de por lo relativo a este documento, mi agradecimiento a Fernando se remonta mucho años antes, cuando me dio la oportunidad de participar en mi primer proyecto de investigación, saliendo de las paredes de la facultad y entrando en las distintas realidades que pretendíamos comprender. Su permanente visión crítica hacia los diagnósticos más extendidos, el cuestionamiento de cualquier premisa, y la necesidad de dar el primer paso de la investigación *sobre el suelo de la fábrica*, han calado sin duda en mi formación, y tienen su reflejo en esta Tesis.

De hecho, esta investigación no habría sido posible en su estado actual sin la ayuda desinteresada de numerosos trabajadores y delegados sindicales de la planta de Volkswagen Navarra, General Motors Figueruelas, y de empresas proveedoras varias, que aportaron información o simplemente dedicaron su tiempo para mi mejor conocimiento del objeto de estudio y, en consecuencia, para el enriquecimiento de este documento. A pesar de que, por diversos motivos, sus nombres no aparecen de manera explícita, quede constancia de mi agradecimiento.

A este respecto, mis inquietudes acerca del sector automotriz surgen del trabajo desarrollado en los últimos años junto con M^a José Paz, y la profundización del análisis de los términos de inserción externa, incrementando nuestro interés por la particularización de lo ocurrido en este sector, dada su relevancia para la economía española y, en general, para la economía europea. El trabajo compartido estos años a su lado ha supuesto una fuente inagotable de conocimiento, que ha contribuido sin duda alguna a mi formación, por lo que parte del contenido de esta investigación se lo debo en cierta medida a ella, y al tiempo dedicado a su discusión.

Difícilmente habría sido posible llevar a buen puerto esta Tesis sin la ayuda de Iliana Olivie. El trabajo desarrollado con ella en el Índice Elcano de Presencia Global supuso, además de una oportunidad laboral y de aprendizaje, el modo de financiación a efectos prácticos de esta investigación. Además, las horas dedicadas a discutir parte de su contenido, a la lectura y corrección de partes de este documento, y su apoyo en los momentos de mayor estrés, resultaron fundamentales en la espinosa etapa final.

Mis deudas con el departamento de Economía Aplicada I no terminan aquí, y aun siendo imposible referirme a todas las personas que lo componen y que han dejado su huella en mí, sí quisiera reflejar el aprendizaje continuo que supuso participar en el grupo de investigación de Economía Política de la Mundialización, y posteriormente dentro del área de Estructuras y Dinámicas Europeas del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI).

También quiero agradecer de manera especial la dedicación permanente de Ángel Vilariño. Conocer a Ángel como profesor fue de por sí un lujo, pero su docencia extendió por mucho la duración académica del curso, estableciendo un grupo de formación y debate continuo que a lo largo de los últimos años ha recorrido temáticas diversas. Durante este tiempo su infinita generosidad ha quedado demostrada en múltiples ocasiones, por lo que sólo puedo transmitirle mi profundo agradecimiento. Un agradecimiento que quisiera extender a los partícipes más habituales de este grupo, por tantas sesiones compartidas: Rafael Padilla, David Trillo, Fernando Alonso, Nuria Alonso, Mariu Ruiz-Gálvez, Pablo Aguirre, Lucía Vicent, Juan Ruiz, Patricia Stupariu, Oana Cristian, Mario Rísquez, y otras tantas personas que a lo largo de estos años han pasado por los mismos.

Durante el periodo de investigación, he tenido la oportunidad de coincidir en distintos foros con personas que sin lugar a dudas han contribuido de distinta manera a mi conocimiento y visión de la realidad económica, y con los he tenido la oportunidad de debatir parte del contenido de esta investigación. Concretamente, en los últimos años, dentro del proyecto “Ajuste, Salario y Crisis de la economía española”: Luis Buendía, M^a José Paz, Bibiana Medialdea, Ricardo Molero, Nacho Álvarez, Alberto Garzón, Eduardo Garzón, Miguel Montanyá, Juan Pablo Mateo, Javi Murillo, Mariu Ruiz-Gálvez, Antonio Sanabria y Lucía Vicent. Asimismo, debo parte de mi formación a las personas con las que compartí promoción en el Máster de Economía Internacional y Desarrollo entre 2009 y 2011. Vivir unos años convulsos junto a personas insaciables intelectualmente supuso un enorme privilegio. Gracias por ello, además de a los ya mencionados, a Leandro, Coral, Celia, Davide, Carlos, Manu, y otros tantos con los que establecí lazos de amistad y confianza suficientes como para debatir parte de esta Tesis, incluso en los momentos más inoportunos.

También quisiera agradecer al Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), por brindarme la oportunidad de iniciarme en la actividad investigadora, así como de conocer a personas con las que compartí gratificantes experiencias y que han padecido

conmigo parte de este proceso. En especial a Nacho Álvarez, por tantas conversaciones acerca del planteamiento de esta investigación. También a Pablo, Guille, Anabel, Nacho, Natalia, Borja, Laura, Héctor, Antonio, Fran, Marta, Alberto, y tantos otros con los que compartí mi tiempo allí.

Por otro lado, durante el periodo de elaboración de esta Tesis, tuve la oportunidad de realizar una estancia de investigación en el *Department of Economics and Quantitative Methods* de la Universidad de Westminster bajo la tutela de Özlem Onaran. Quisiera aprovechar esta ocasión para agradecer su dedicación durante ese periodo, y las facilidades que me otorgó para asistir a numerosos foros de debate que fueron para mi una oportunidad de aprendizaje y contraste de planteamientos.

También durante el periodo de investigación, aunque bien es cierto que desconectado de ella, tuve la oportunidad de iniciarme en el ámbito de la docencia. Quisiera agradecer a María Devesa y Juan José Garcillán, del Departamento de Economía Aplica de la Universidad de Valladolid (campus de Segovia) las facilidades que me otorgaron en mis primeros días. Situar al otro lado de la barrera supuso un importante reto, y el aumento de mi admiración hacia la actividad docente –así como la constatación de las escandalosas condiciones laborales en la Universidad–. Gracias también a mis primeros alumnos y alumnas por su paciencia con mi torpeza inicial.

Por otro lado, en un plano personal, no habría sido posible realizar esta investigación sin contar con una nutrida red de familiares y amigos, muchos de ellos ya mencionados, que de distinta manera han realizado su aportación a la misma, y que no puedo dejar de agradecer. A mis padres, por sus múltiples aportaciones a mi formación a lo largo de mi vida, y fundamentalmente por su ayuda anímica y económica, sin la que no habría podido concluir esta investigación. Por los mismos motivos, a Alejandro; y también a Guiller, Isa y Guille. Gracias por estar siempre ahí. A mi hermano le debo además el agradecimiento por las horas de conversación dedicadas al tema de investigación. Gracias también a Félix, M^a Jesús, Carlos y Leticia, por confiar desde el principio. Gracias a mi otra familia, y todos aquellos que durante este proceso me habéis levantado la mirada y mostrado en algún momento un horizonte más allá de esta Tesis. Y, muy especialmente, a Mariu. Por las alegrías y penas compartidas, por el tiempo dedicado, por tu apoyo y comprensión, por la nueva etapa que comienza.

RESUMEN

Las categorías centro y periferia se han extendido para describir la realidad europea, esto es, la estratificación del espacio regional y el fracaso del proceso de convergencia. Tras la crisis, el foco se situó precisamente en esas diferentes posiciones externas, y concretamente en las dificultades crecientes de obtención de financiación desde los países periféricos. Se adoptaba con ello un enfoque individualizado de la crisis, donde la evolución asimétrica de cuentas corrientes se explicaba exclusivamente desde factores endógenos a las economías deficitarias. De este modo, la crisis europea pasó a ser una supuesta crisis de competitividad, vista desde la individualidad de las economías integradas en el mercado común. Sin embargo, las asimetrías de cuenta corriente en la Unión Europea (UE) no se limitan a su dimensión financiera. Más aún, ésta viene determinada por una dimensión productivo-comercial, donde cobran especial relevancia los intercambios de bienes entre socios comunitarios.

La presente investigación aborda esta interrelación entre las distintas estructuras nacionales articuladas en el espacio comunitario, considerando las conexiones productivo-comerciales como determinantes de la condición central o periférica de una economía. Es un debate que consideramos pertinente porque reubica el foco de la crisis desde el análisis monetario y financiero individualizado para situarlo en una dimensión productiva articulada, contribuyendo tanto al análisis de la crisis misma como al de las políticas aplicadas con posterioridad.

Recuperamos, en primer lugar, el debate en la literatura académica sobre la articulación centro-periferia, tanto en su concepción estructuralista original como en sus modificaciones posteriores. En segundo lugar, abordamos los enfoques que, bajo distintas denominaciones (cadenas de mercancías, cadenas de valor, redes de producción) se centran en la internacionalización y fragmentación de los procesos de producción. En tercer lugar, existe una constatación empírica de que dichos procesos de articulación productiva se mantienen fundamentalmente en una dimensión regional.

Nuestro análisis empírico se desarrolla en dos partes. La primera de ellas está dedicada a ofrecer una visión general del espacio productivo regional, identificando los países y sectores protagonistas. Pero las características productivas y organizativas difieren entre sectores, y con ellas las distintas estrategias empresariales desarrolladas. Por ello, en la segunda concreta el análisis en el sector automotriz: sus particularidades históricas y rasgos específicos en la UE; las distintas posiciones productivas de los estados miembros y su vínculo con los distintos patrones de especialización comercial; y su articulación en el espacio regional.

La intensificación de la articulación productiva regional en la UE se ha leído, con frecuencia, como una fuente de competitividad frente a otras regiones del mundo, y como un vector de convergencia estructural entre los distintos socios comunitarios. Sin embargo, este trabajo muestra lo contrario, un proceso de divergencia estructural que,

en términos manufactureros, está concentrado en pocos sectores –automóvil, maquinaria, maquinaria eléctrica–, caracterizados por un elevado grado de fragmentación productiva internacional y por una alta conexión con otros procesos de producción. A este respecto, constatamos las bases productivo-comerciales de la tendencia a la polarización intra-regional, donde se combina un fortalecimiento de patrones intersectoriales que mantiene rasgos característicos de la articulación clásica centro-periferia, junto con el desarrollo de sectores organizados en cadenas. Ambos diagnósticos explican conjuntamente la tendencia asimétrica en balanza de pagos desde su dimensión productiva, afectando de manera distinta a países centrales o periféricos más allá del signo del saldo comercial.

En el caso particular del sector automotriz, se produce una creciente especialización en el tipo de automóviles, además de estrategias exportadoras cada vez más desligadas de los mercados internos. Vista la creciente fragmentación productiva en el sector, la dinámica polarizadora de las cadenas regionales de producción se registraría tanto desde el punto de vista de patrones diferenciados en el segmento de bienes finales como en el de partes y componentes, fortaleciendo así la complementariedad productiva entre las distintas economías y generando distintas necesidades en términos de aprovisionamiento exterior.

El análisis detallado de los patrones de inserción comercial, desde el punto de vista de su especialización concreta y de la concentración geográfica de los intercambios, junto con lo ocurrido en una dimensión productiva –respecto a su relación con la demanda interna, las características de la inversión recibida o el tipo de estrategias desarrolladas– configuran un sector de alto grado de articulación regional en base a un esquema en el que un centro, que ocupa los segmentos de mayor valor de la cadena al tiempo que mantiene una producción diversificada, controla la producción en una periferia que fortalece su especialización en segmentos específicos. Un centro altamente integrado entre sí y vínculos múltiples con posiciones periféricas dentro del espacio regional, protagoniza los intercambios con otras regiones. Las posiciones periféricas, por el contrario, se articulan con posiciones centrales dentro del espacio regional, pero con pocos vínculos entre sí mismas y hacia otras regiones del mundo. Así, la relación de una región periférica de la UE con otra región del mundo está condicionada por su relación respecto al centro con el que se articula.

Ello invita, en nuestra opinión, a la consideración de las consecuencias estructurales del desarrollo de cadenas regionales para la sostenibilidad del proceso de integración en su conjunto, aun existiendo posibilidades de ascenso a nivel individual. Este debate ha quedado tradicionalmente excluido en el ámbito regional, dentro de la ausencia generalizada de cuestiones de política industrial. Pero si la crisis ha hecho recobrar la importancia de los términos de inserción externa, y particularmente al signo y volumen del saldo exterior, resulta en consecuencia necesario otorgar esa misma importancia a la dimensión productiva de dicha articulación.

ABSTRACT

Centre and periphery categories have been used to describe the European reality, that is, the stratification of the regional space and the failure of the convergence process. After the crisis, analyses focused on the different external positions, and, specifically, on the increasing difficulties for funding in peripheral countries. Therefore, the explanations of the crisis were individualized, and the asymmetric evolution of current accounts was exclusively the result of endogenous factors in deficit economies. In that same vein, the European crisis was seen as a crisis of competitiveness, seen from the individuality of the economies integrated in the common market. However, current account asymmetries in the European Union (EU) are not limited to their financial dimension. These are also determined by a productive-commercial sphere, where the exchange of goods between community partners is particularly relevant.

This research addresses this link between the different national structures articulated in a regional space, taking into account the productive-commercial links as determinants of the central or peripheral position. We consider this debate to be relevant because it relocates the focus of the crisis (initially approached from an individualized perspective of the monetary and financial sphere) to an articulated productive dimension.

For that purpose, we firstly recover the academic debate on the centre-periphery relation, both in its original Structuralist definition and in its later modifications. Secondly, we review approaches that, under different denominations (commodity chains, value chains, production networks) focus on the internationalization and fragmentation of production processes. Thirdly, there is an empirical observation that these processes of productive articulation are essentially maintained in a regional dimension.

Our empirical analysis is developed in two parts. The first one is aimed at offering a regional overview, identifying leading countries and sectors in the regional productive space. But productive and organizational characteristics differ between sectors, as do the different business strategies. Therefore, in the second part, we develop a specific analysis for the automotive sector: its historical particularities and specific features in the EU, the different productive positions of member states and their link with the different trade patterns; and its articulation in the regional space.

The strengthening of the regional productive articulation is commonly seen as a source of competitiveness *vis-à-vis* other regions, and a driver of structural convergence within the EU. However, this research shows the opposite trend: a process of structural divergence which, in the case of manufactures, is concentrated in a few sectors – vehicles, machinery, electrical machinery–, characterized by a high degree of international production fragmentation and by a strong link to other production processes. This regional polarization combines a strengthening of inter-sectoral patterns –that maintains features of classic centre-periphery articulation– with a prominence of

sectors organized in regional chains. Both diagnoses jointly explain the asymmetric trend in the balance of payments from its productive dimension, defining central and peripheral positions beyond the sign of the trade balance.

In the particular case of the European automotive sector, there is a trend towards a strengthening of specific and differentiated automobile models, accompanied by export strategies increasingly disconnected from its respective domestic markets. Given the growing production fragmentation in the sector, the polarizing dynamics of the regional production chains affect both to the segment of final goods and that of parts and components, toughening the productive complementarity and generating different needs in terms of external supply.

A detailed analysis of the trade patterns, both of its specialization and geographical linkages, combined with the main features of the productive dimension –its relation with the domestic demand, the characteristics of the investment received or the strategies developed–, define the regional articulation scheme. In such scheme, a centre –which occupies the high value segments of the chain and maintains a diversified production– controls the production in a periphery that strengthens its specialization in specific segments. Moreover, the central positions present a high degree of trade integration and hold links both with other positions in the regional space and with other regions in the world. Instead, peripheral positions concentrate their exchanges with central positions in their same region, and hold few and weak links between them and with other regions in the world. As a consequence, the relation between a peripheral country or region of the EU with another region of the world is conditioned by the relation between the former and the centre with which it is articulated.

In our opinion, these results encourage to take into account the structural consequences of the development of regional chains, both for the sustainability of the integration process as a whole and for its individual members, even if there are possibilities of upgrading within the system. This debate has traditionally been excluded at the regional level, along with the debate on industrial policy. However, the crisis underlines the importance of the terms of external insertion, and particularly the sign and volume of the external balance. It is therefore necessary to give equal importance to the productive dimension of this articulation.

Introducción: punto de partida y objeto de estudio

La crisis económica iniciada en 2008, cuyas consecuencias siguen todavía desarrollándose, ha tenido desigual concreción e intensidad en las distintas regiones del mundo y en los países que las componen. En el caso concreto de la Unión Europea (UE), ha supuesto un profundo cuestionamiento del proceso de integración, que en otros tiempos se presentaba como un proceso paradigmático e ineludible. Un cuestionamiento que surge no sólo de la gestión política que se ha hecho de la crisis, y del planteamiento de la posibilidad de reversibilidad del proceso de integración¹, sino por el creciente debate sobre las causas particulares que llevaron a un mayor impacto de la misma en la UE que en otras regiones.

La crisis puso de manifiesto la persistencia de problemas estructurales en las economías que conforman la UE, que generaron importantes divergencias entre ellas², y de manera acelerada desde finales de los años 90, hasta llegar a su máxima evidencia en términos de balanza de pagos entre 2007 y 2008. Mientras un grupo de socios comunitarios - entre los que destaca Alemania- lograron crecientes saldos comerciales superavitarios, otro grupo registró crecientes déficits comerciales -principalmente el sur de Europa-, fortaleciendo una tendencia asimétrica con anverso financiero. Mientras los países deficitarios en términos comerciales requerían de una creciente necesidad de financiación exterior, los países superavitarios ganaban dicha capacidad de financiación, lo que, en un periodo de expansión financiera y unificación monetaria, generó una espiral de crecimiento de la financiación y posibilitó el sostenimiento de los desequilibrios comerciales. Un desarrollo especialmente pronunciado en el interior del espacio monetariamente integrado, donde la existencia de una moneda fuerte parecía aumentar la solvencia de todos los miembros en su conjunto. Así, los países deficitarios comercialmente encontraron en el aumento de los títulos de deuda con el exterior la fuente de financiación de sus respectivos déficits comerciales, mientras otros socios superavitarios eran el principal origen de dicha financiación. Una complementariedad que se ponía de manifiesto tanto en la dimensión financiera como en la dimensión comercial, y entre socios que comerciaban fundamentalmente entre sí. De este modo,

¹ En el momento en el que se escriben estas líneas Reino Unido ha iniciado el proceso de salida de la UE. Pero la reversibilidad del proyecto de integración se evidenció también en su dimensión monetaria, fundamentalmente en la gestión de la crisis de deuda soberana primero de Grecia y luego de Chipre.

² Este diagnóstico es mayoritariamente aceptado a día de hoy, pero no lo era durante los años previos a la crisis, ni en los inmediatamente posteriores. Se argumentaba que dichas divergencias habían quedado ocultas bajo un moderado pero constante crecimiento de PIB en términos agregados, aunque con diferencias importante entre países. Según datos de Eurostat, la UE 15 obtuvo entre 1996 y 2007 un crecimiento promedio anual del PIB del 4,6%. En el caso de la economía española el valor registrado fue del 7,2% mientras que Alemania no alcanzó el 2%, superando el 4,6% tan sólo en 2007.

se populariza el uso de las etiquetas centro y periferia en la caracterización estructural de la UE, ligado fundamentalmente a la distinta evolución de saldos exteriores.

Desde los enfoques defensores de los beneficios de los procesos de integración económica y monetaria, el crecimiento de las asimetrías entre el centro y la periferia de la UE se planteó, durante el periodo previo a la crisis, como una consecuencia natural del proceso de integración monetaria que no conllevaba riesgos asociados. Una decisión justificada desde la literatura académica³, mediante la argumentación de que la existencia de una moneda común implicaba el desvío de los riesgos individuales de financiación exterior y eliminaba la importancia tradicionalmente otorgada a superávits y déficits, al tiempo que se confiaba en que estimulase un proceso de convergencia estructural. Así, las diferencias en términos de balanza de pagos ha sido una variable tradicionalmente excluida de los criterios de control o pertenencia a la zona euro, de manera similar a lo que ocurre en los intercambios entre las distintas regiones que componen cualquier país. A pesar de que las diferencias estructurales entre países situaban a unos como financiadores permanentes y a otros receptores de dicha financiación, y aunque se preveía la aparición de desequilibrios externos de manera puntual, no se contemplaba la posibilidad de que se configurase como un patrón propio del proceso de integración ni, menos aún, que pudiera constituir una fuente de inestabilidad para el proyecto en su conjunto (Arestis y Paul, 2009: 37).

Sin embargo, tras el estallido de la crisis, el foco de atención se situó precisamente en esas diferentes posiciones externas, y concretamente en los países periféricos ante las dificultades crecientes de obtención de financiación. Se adoptaba así un enfoque individualizado de la crisis, donde la evolución asimétrica de cuentas corrientes se explicaba exclusivamente desde factores endógenos a las economías deficitarias. Los desequilibrios externos se justificaron desde una desigual evolución del nivel de precios, asociada a diferentes desarrollos estructurales, mercados laborales o políticas económicas nacionales. Ante iguales tipos de cambio nominales, la diferente evolución de los niveles de precios internos surgía como explicación de la desigual evolución de posiciones externas.

De este modo, la crisis europea pasó a ser una supuesta crisis de competitividad, vista desde la individualidad de las economías integradas en el mercado común. En un contexto de unificación cambiaria, el razonamiento se simplifica a la devaluación interna como solución única para una reducción de precios que permita aumentar exportaciones (Dadush y Stancil, 2011; Amato *et al.*, 2010; Barkbu *et al.*, 2012; FMI, 2010; Comisión Europea, 2010, 2010b; Wolf, 2011; Bewley, 1999; Sinn, 2013; Eichengreen y Temin, 2010; Blanchard y Giavazzi, 2002; Wasmer, 2012), provocando

³ Ingram (1973) fue posiblemente una de las primeras aportaciones en este sentido para referirse en particular a la zona euro (Giavazzi y Spaventa, 2010), en lo que suponía una aplicación concreta de las teorías de zonas monetarias óptimas (Mundell, 1961).

una expansión de la demanda agregada. Se presenta, además, como una herramienta de reducción de déficit y de necesidad de financiación exterior, mejorando los términos de inserción externa de la economía que lo aplica, así como estimulando el crecimiento económico y la creación de empleo⁴.

Este diagnóstico fue criticado desde diversos enfoques, que constatan el fracaso de las políticas aplicadas precisamente respecto a esos objetivos declarados (Persuad, 2010; Piton y Bara 2012; Armigeon y Baccaro, 2012; De Grauwe, 2012; Kumhof *et al.*, 2013; Felipe y Kumar, 2011, 2011b; Myant *et al.* 2016; Uxó *et al.* 2014), tanto en la experiencia báltica previa (Vilpišauskas y Kuokštis, 2014; Sommers y Wolfson, 2014; Viksnins, 2008; Weisbrot y Ray, 2010; Medaiskyte y Klyvienė, 2012) como en el caso posterior de Grecia (Stockhammer y Sotiripoulos, 2012; Wood, 2013; Pelagidis y Mitsopoulos, 2014; Papadimitriou *et al.*, 2013; Polychroniou, 2014). Pasados varios años del estallido de la crisis en Europa, la efectividad de las políticas aplicadas en la UE ha llegado a ser puesta en duda hasta por los tradicionales defensores de las mismas (Tagaki, 2016). Buena parte de las críticas están centradas en consecuencias derivadas de la aplicación de dichas medidas, por ejemplo, en su negativo impacto sobre la demanda agregada, señalando cómo los costes de su aplicación superan a los beneficios esperados.

Pero tanto el patrón asimétrico en la evolución de cuentas corrientes como la utilización de la categoría periférica trascendió a la propia zona euro, extendiéndose a los países del Este, que no solo no pertenecían a la zona monetaria, sino que se adhirieron a la UE pocos años antes del estallido de la crisis. Por ello, son diversos los autores que, también desde distintos enfoques y más allá del cuestionamiento de las políticas concretas que se han desarrollado, invierten el orden de causalidad y sitúan el origen de las asimetrías financieras en una dimensión productiva. De este modo, la crítica se amplía no sólo al diagnóstico de la crisis, y en consecuencia a las soluciones propuestas, sino al propio diseño institucional del espacio comunitario, y a su funcionamiento tanto en los años previos a la crisis como tras su reconfiguración posterior.

La presente investigación se enmarca en este punto, en la interrelación y funcionalidad entre las distintas estructuras nacionales articuladas en el espacio comunitario, considerando las conexiones productivo-comerciales como determinantes de la condición central o periférica de una economía. Es decir, lo ocurrido en la crisis europea no puede ser entendido desde el análisis particular de cada economía en su inserción

⁴ Las políticas deflacionarias están dirigidas a disminuir los costes de producción por dos vías: la devaluación salarial y la devaluación fiscal. La primera incluye reducciones salariales en empleados públicos –esperando que se transfieran al sector privado–, así como cambios del marco regulador del mercado laboral. La devaluación fiscal busca un cambio en la estructura impositiva, mediante un aumento del impuesto sobre el valor añadido –impactando sobre las importaciones al ser un impuesto aplicado en destino– y una reducción de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social –que se supone estímulo a la contratación– (BCE, 2011; Farhi *et al.*, 2013; Comisión Europea, 2013).

externa, sino que dicha inserción sólo puede entenderse desde una articulación conjunta.

Pero la extensión del uso de las categorías de centro y periferia para la caracterización del espacio europeo no está asociada a un enfoque concreto. Su empleo varía desde la mera distinción geográfica de dos espacios diferenciados, o la descripción de relaciones de poder desiguales en el seno de las instituciones comunitarias, hasta la explicación de los diferentes impactos de la crisis en las economías europeas, pasando por aquellos análisis que localizan precisamente en las desiguales relaciones entre estas dos áreas la génesis de la crisis en la UE. La propia Comisión Europea (2006; 2012; 2014: 61) habla de un centro y una periferia dentro del espacio comunitario.

En general, los análisis desarrollados con estas categorías remiten a esas distintas posiciones en balanza de pagos. De este modo, existe una aceptación generalizada de que el centro europeo está protagonizado por Alemania mientras que la expresión más clara de la periferia se situaría en el cinturón mediterráneo. En función del objetivo concreto, a veces el concepto de periferia se ciñe exclusivamente a aquellos países protagonistas de crisis de deuda externa, otras veces solo a aquellos que han registrado un creciente déficit comercial, se incluye también a los países del Este europeo, o incluso solo se circunscribe a relaciones políticas refiriéndose a los países con escasa capacidad de influencia en las decisiones comunitarias. Algo similar ocurre con la etiqueta de centro, ya que si bien existe amplia aceptación de que Alemania es su máxima expresión, no queda del todo claro qué países deben acompañarle⁵.

Esta falta de concreción responde a una utilización por lo general desvinculada de un contenido teórico específico y, en consecuencia, con menor potencialidad analítica y

⁵ En este sentido, Álvarez (*et al.*, 2013) realizan una propuesta de categorización del centro y la periferia europea que recoge de manera completa la idea más extendida de estos conceptos. Según estos autores, para caracterizar a un país como periferia o centro europeo, es necesario atender a los siguientes indicadores: “nivel de renta per cápita relativo; estructura productiva medida a través del peso de la industria de manufacturas y la especialización en sectores de mayor contenido tecnológico; la situación de sus cuentas exteriores, en términos de saldo de cuenta corriente y necesidad de financiación exterior; y la contribución de la demanda exterior al crecimiento” (Álvarez *et al.*, 2013:). Así, un país periférico sería aquel que “tiene una renta per cápita menor que la media, presenta déficits estructurales de sus cuentas exteriores y, como consecuencia, tendencia a endeudarse con el exterior para mantener su crecimiento; se caracteriza por un menor peso de los sectores manufactureros, de producción de bienes de capital y de los bienes de mayor sofisticación tecnológica, lo que explica en gran medida la aparición de déficits exteriores sistemáticos, ya que depende de las importaciones de estos productos para crecer; y presenta un infradesarrollo del gasto público social” (Álvarez *et al.*, 2013:). Siguiendo estos criterios, estos autores identifican como periferia de la Unión Monetaria a Portugal, Grecia y España, y constatan la dificultad de clasificar a Irlanda, Italia y Francia. El resto de países (se entiende que hasta completar la Unión Monetaria inicial de 12 países que su ámbito geográfico de análisis, por lo que se estaría haciendo referencia a Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Holanda y Luxemburgo) formarían el centro europeo, liderado por Alemania. Una categorización que establece unos criterios específicos de pertenencia a un grupo u otro, a la vez que resulta útil para comprender el impacto de la crisis en Europa, aunque presenta las mismas limitaciones señaladas.

diversas líneas difusas. En primer lugar, son definiciones establecidas *ad hoc* para el entendimiento de la crisis, en el sentido de que en la consideración como periferia se priorizan aquellos países que han recibido un fuerte impacto de la misma, mientras que el centro queda casi exclusivamente protagonizado por Alemania. En segundo lugar, y conectado con lo anterior, a pesar de partir de una visión principalmente comercialista o circulacionista -centrada en el análisis de las desigualdades comerciales y productivas- la definición última se circunscribe al ámbito financiero, en el sentido de ser periférica la economía con necesidad creciente de financiación externa. Y, en tercer lugar, es una visión que, en última instancia, se centra en consecuencias más que en características propias de cada zona, de modo que se describe la periferia y el centro, pero no la articulación entre ambas posiciones, otorgando una visión fundamentalmente estática, ni las consecuencias de dicha articulación en el largo plazo.

Por ello la periferia mediterránea encaja a la perfección mientras que otras economías, que a todas luces no son economías centrales, no pueden ser caracterizadas como periferia, como Irlanda, los países del Este europeo, o incluso dentro del espacio euro aquellos adheridos con posterioridad a 2007. En definitiva, economías que no registran crecimiento de déficit comercial aun manteniendo una clara posición subalterna dentro de la jerarquización europea. Más aún, parecería que una economía periférica que corrigiese su dependencia de financiación exterior a partir de una mejora del déficit de cuenta corriente perdería su condición periférica, por ejemplo, en el caso de España. De hecho, tampoco queda claro si es posible el tránsito de una categoría a otra y, en caso de existir esa posibilidad, cuáles serían las condiciones para que ello se produzca.

Pero entonces, al utilizar las categorías centro y periferia para describir países dentro de la UE, ¿se está haciendo referencia a una dimensión financiera o a una dimensión productiva articulada? Ocupar una posición u otra, ¿depende de factores externos o internos?, ¿qué consecuencias tiene?, ¿qué es centro y qué es periferia en la UE?

Bien con un fin u otro, financiero o productivo, reconocer la existencia de un centro y una periferia en Europa supone asumir la coexistencia de regiones diferenciadas, que configuran un espacio europeo jerarquizado en función de su fortaleza, entendida tanto en términos económicos como políticos (Hall, 2010). Más aún, las categorías de centro y periferia hacen referencia a la existencia de relaciones desiguales entre ambas zonas, con funciones diferenciadas y a su vez integradas. La articulación entre estas distintas estructuras en el contexto europeo habría generado una dinámica asimétrica, que habría reproducido la disparidad inicial entre sus estructuras productivas, con consecuencias tanto en términos individuales en cada una de las posiciones como en la articulación en sí misma. Los efectos sobre la posición individual de cada economía vendrían determinados tanto por las restricciones externas que genera el patrón de especialización adoptado, como por las consecuencias internas de dicha especialización. Los efectos sobre la propia articulación y su dinámica polarizadora se vinculan así con la

sostenibilidad del crecimiento de asimetrías estructurales entre las distintas posiciones productivas.

Un debate que consideramos pertinente porque mueve el foco de la crisis del análisis monetario y financiero individualizado, y lo sitúa en una dimensión productiva articulada, condicionando tanto el entendimiento de la misma como las políticas aplicadas con posterioridad. Por este motivo, consideramos oportuno recuperar, en primer lugar, el debate en la literatura académica sobre la articulación centro-periferia, tanto en su concepción original como en sus modificaciones posteriores.

En segundo lugar, dentro de la dimensión productiva, asistimos en las últimas décadas a una creciente internacionalización y fragmentación de los procesos de producción. Dos cuestiones –internacionalización y fragmentación– diferenciadas, pero cada vez más vinculadas. Los enfoques dependentistas concebían el proceso de internacionalización productiva como una cadena de mercancías internacional, entendida como la “red de trabajo y procesos de producción necesarios para la fabricación de una mercancía terminada” (Hopkins y Wallerstein, 1977: 112), conectando los procesos de internacionalización productiva y comercial en la misma unidad de análisis, de la que resultaban las configuraciones básicas de las relaciones centro-periferia (Gracia y Paz, 2015). A raíz de este planteamiento, se desarrollan posteriormente enfoques diversos bajo distintas denominaciones (cadenas de mercancías, cadenas de valor, redes de producción) centradas en la articulación de posiciones productivas diferenciadas, a través de las relaciones establecidas entre los distintos partícipes del proceso productivo y la actividad concreta que desarrollan en el mismo. Las variaciones de estos enfoques respecto de la visión original del binomio centro-periferia son resultado, entre otras cuestiones, de las transformaciones que se producen en la economía mundial como consecuencia de la creciente fragmentación del proceso de producción, y las experiencias de industrialización en algunas economías periféricas.

En tercer lugar, existe una constatación empírica de que dichos procesos de fragmentación y articulación transnacional de los procesos de producción se mantienen fundamentalmente en una dimensión regional (Timmer *et al.*, 2010; Ferrani, 2011; Elms y Low, 2013). Ello no niega el crecimiento de los intercambios entre distintos países del mundo, sino el mantenimiento de un porcentaje mayoritario de dicho volumen entre países miembros de una misma región geográfica. Pero no se trata exclusivamente de una cuestión geográfica de los intercambios, sino también de la naturaleza de los mismos y de su conexión con un proceso de producción transnacionalizado fundamentalmente en su dimensión regional. En otras palabras, la globalización en su dimensión de transnacionalización productiva se habría desarrollado un ámbito geográfico principalmente regional.

En su estrategia 2020 la UE propone el desarrollo de cadenas regionales de producción con el fin de mejorar la competitividad agregada de la región (World Economic Forum, 2014, Di Mauro *et al.*, 2013; Amador *et al.*, 2015). Un enfoque centrado en las

posibilidades de una economía individual de ascender dentro de las mismas, alejado de las consecuencias agregadas en términos regionales. Sin embargo, la cuestión más pertinente en términos regionales no sería la viabilidad y forma de que un país o empresa ascienda posiciones en la cadena, sino si esa articulación transnacional es sostenible en el tiempo, tanto internamente para cada uno de los partícipes como regionalmente en su conjunto. La adopción de un enfoque de cadenas o redes no implica la negación de las posibilidades de ascenso de un eslabón dentro de ellas, pasando de ocupar actividades periféricas dentro del proceso a actividades más centrales. Pero su actualización y la incorporación de los debates teóricos centro-periferia sí plantea la posibilidad de la existencia de una tendencia de polarización de la cadena en su conjunto, y por tanto su papel en el crecimiento de asimetrías internas en la UE.

En este contexto, el objetivo fundamental de este trabajo de investigación es contribuir al análisis de la articulación productiva en el espacio regional, que permita la caracterización del centro y la periferia en la Europa actual desde una óptica de producción jerarquizada, y la determinación de las consecuencias de dicha articulación, tanto en términos de su relación con la gestación de las asimetrías regionales como en la configuración posterior al estallido de la crisis. Se propone, en definitiva, un enfoque de análisis que conciba, por tanto, los patrones de inserción externa dentro de un paradigma de producción conjunta, con patrones de especialización articulados. Ello integra los análisis tradicionales de inserción externa centrados en flujos de inversión y comercio, con el análisis de los patrones productivo-comerciales desde una óptica de articulación en un espacio regional integrado y jerarquizado.

Por jerarquía productiva entendemos la existencia de patrones de especialización diferenciados y articulados en un espacio productivo común estratificado. Una estratificación que implica la existencia de una estructura de poder, entendido como la capacidad de control sobre el proceso de producción en su conjunto, que se resume, en última instancia, en la capacidad de decidir qué, quién, cómo y dónde se produce, lo que supone por analogía decidir también esos parámetros en términos de intercambios comerciales. De este modo, el análisis del patrón de inserción externa desde la consideración conjunta, requiere la atención a los flujos bilaterales de manera que sea posible la identificación de la posición concreta de cada economía dentro de la red regional de intercambios y sus relaciones con el resto. Ello implica una superación de la evolución de saldos exteriores como indicativo de posición central o periférica, para centrarse en la especialización articulada, donde el signo del saldo no está determinado exclusivamente por el carácter central o periférico desde el segmento de producción ocupado, sino además por factores de demanda.

Las características productivas y organizativas difieren entre sectores, y con ellas las distintas estrategias empresariales desarrolladas. Pero además, en un contexto de fragmentación productiva internacional, dentro de una misma evolución a nivel sectorial se pueden esconder patrones de especialización diferenciados, tanto dentro

de los distintos bienes finales como de las partes y componentes necesarias para su producción. De este modo, las particularidades de los diferentes segmentos de especialización entre países que comparten estructuras productivas similares, sólo es posible captar desde el detalle de los patrones de especialización de producto/actividad, y el conocimiento de la forma concreta que la organización transnacional del sector, lo que obliga al análisis individualizado de los mismos.

Por ello, proponemos un análisis del espacio regional de producción particularizado en el sector automotriz europeo, que constituirá nuestro objeto de estudio. Los motivos de selección de este sector son diversos, y aluden tanto a factores históricos, como a características organizativas, pero fundamentalmente a su importancia relativa en la región en términos de empleo, producción o comercio. Como señala Sturgeon (en Kenney y Florida, eds. 2003:52), el sector del automóvil ofrece una perspectiva única de la globalización por su empleo masivo, grandes corporaciones y producto icónico, cuya identidad se asocia históricamente a los países a los que pertenecen. Históricamente, las características organizativas del sector del automóvil han dado lugar a estrategias que se han ampliado posteriormente a otros sectores bajo la etiqueta en la que surgieron en el sector automotriz –fordismo, toyotismo–, además de favorecer un alto grado de fragmentación de la producción y movilidad dentro de la UE con protagonismo en los procesos de relocalización productiva de las últimas décadas⁶ (Coe *et al.* 2004). En un sector de alto grado de concentración empresarial, este análisis requiere combinar las articulaciones a nivel empresarial –propias de los distintos enfoques de cadenas–, con los impactos agregados en la dimensión nacional– propios de los distintos enfoques centro-periferia–, a partir del análisis conjunto del segmento de especialización en un sistema productivo regionalmente articulado.

En el primer capítulo de este documento realizamos una revisión de los distintos enfoques en los tres ámbitos señalados –la existencia de posiciones centrales y periféricas, el desarrollo de cadenas transnacionales de producción y el mantenimiento de una articulación productiva fundamentalmente regional–, no con la intención de ser exhaustivos en dicha revisión, sino seleccionando aquellos elementos funcionales a nuestro objeto de estudio, señalando las carencias que cada uno presenta para abordar dicho fin y situando nuestra investigación en el debate actual. Ello nos permitirá realizar

⁶ Es un sector característico de los enfoques de cadenas desde sus orígenes (Gereffi, 1994), y existe una amplia literatura enfocada a su grado de fragmentación productiva y su articulación regional (Dicken, 2003; Carrillo *et al.*, 2004; Domanski y Lung, 2009; Frigant y Zumpe, 2014). Además, sus características organizativas guardan relación con una jerarquización en base al valor añadido de las piezas que lo componen (Pavlinek *et al.*, 2009), donde adquiere un carácter central la posición tecnológica. Todo ello en un sector en el que seis de las 20 empresas con mayor gasto de I+D+i pertenecen al mismo, siendo el tercer sector con mayor inversión absoluta por detrás del farmacéutico y del hardware informático. En Europa, las tres mayores empresas en términos de inversión en I+D+i pertenecen al sector del automóvil (ACEA, 2014).

una propuesta de análisis concreta, así como la definición de los objetivos e hipótesis de la investigación.

Dicho análisis se desarrolla en dos partes. La primera de ellas está dedicada a ofrecer una visión regional de conjunto, que identifique los países y sectores protagonistas del espacio productivo regional, así como las fuentes de generación de asimetrías comerciales. Ello requiere de la contextualización previa del proceso de integración europea en términos históricos, con atención especial a la configuración de la política industrial. En segundo lugar, analizamos las distintas estructuras productivas europeas, haciendo incidencia en las diferencias en el sector manufacturero para vincularlo, en tercer lugar, con las estructuras comerciales los distintos patrones de especialización sectorial, su contenido tecnológico y las distintas contribuciones a los saldos comerciales.

La segunda parte está centrada en el análisis concreto del sector automotriz europeo. Esta parte comienza con la contextualización de las particularidades históricas del sector y sus rasgos específicos en la UE, y continúa con el detalle de la estructura de gobernanza a partir de la explicación de sus características organizativas y productivas. A continuación, se analizan las distintas posiciones productivas en cada economía, y su vínculo con los distintos patrones de especialización comercial diferenciados, su evolución y su articulación en el espacio regional. Por último, desarrollamos una serie de indicadores que tienen en cuenta, por un lado, la bilateralidad de los intercambios con el fin de identificar los protagonistas de los mismos y poder definir la forma específica que adopta la red y, por otro lado, la importancia relativa de dichos intercambios sobre el resto, con el fin de obtener una medición agregada a nivel país. Ambas cuestiones nos permitirán conocer el grado de jerarquización y las distintas posiciones ocupadas y, con ello, la visión del espacio de integración comunitaria desde una perspectiva productiva articulada.

Capítulo 1. Planteamiento teórico, objetivos e hipótesis de la investigación

Tras justificar la pertinencia del tema de investigación, y definido el objeto de estudio, en este capítulo definimos los objetivos concretos e hipótesis, así como los referentes teóricos básicos en los que se nutre nuestra investigación. Cabe señalar que nuestro objetivo no es la adopción de un enfoque teórico concreto, sino la revisión de los distintos enfoques que han tratado los conceptos utilizados, no con la intención de ser exhaustivos sino seleccionando aquellos elementos funcionales a nuestro objeto de estudio, señalando las carencias que cada uno presenta para abordar dicho fin y situando nuestra investigación en el debate actual sobre la cuestión. Ello no implica tampoco eclecticismo teórico, sino la intención de dialogar con el estado de la cuestión en el presente aun cuando ello suponga recurrir a conceptos pasados -o, en otras palabras, la actualización de debates tradicionales con características productivo-organizativas actuales, y particularmente en relación a un sector concreto-, con el fin de poder contribuir al análisis actual del proceso de integración europeo, su crisis y posibles líneas de actuación. Una vez realizado dicho repaso de literatura, realizamos un balance del mismo de manera que podamos definir nuestra propuesta de análisis, así como los objetivos concretos e hipótesis de nuestra investigación. Concluimos este capítulo presentado la estructura de la investigación y sus principales elementos metodológicos.

1.1 Objetivos e hipótesis de la investigación

En la introducción hemos señalado la pertinencia del tema de investigación y el objetivo fundamental, contribuir al análisis de la articulación productiva en el espacio regional, que permita la caracterización del centro y la periferia en la Europa actual y las consecuencias de dicha articulación. Con ello pretendemos resaltar las bases productivo-comerciales de la relación, y su vínculo tanto en términos de su relación con la gestación de las asimetrías regionales como en la configuración posterior al estallido de la crisis. Proponemos, por tanto, un enfoque de análisis que conciba los patrones de inserción externa dentro de un paradigma de producción conjunta con patrones de especialización articulados, integrando los análisis tradicionales de inserción externa centrados en flujos de inversión y comercio, con el análisis de los patrones productivo-comerciales desde una óptica de articulación en un espacio regional integrado y jerarquizado. Como señalábamos, dadas las particularidades a nivel sectorial del modo de concreción de las características productivas y organizativas, dedicamos una parte de esta investigación al estudio detallado del sector automotriz europeo.

En base a ello, proponemos un análisis, dividido en dos partes principales. En la primera de ellas, los objetivos principales son:

- 1) Analizar las estructuras productivo-comerciales de las economías europeas, con el fin de definir la articulación productiva en torno a una división regional del trabajo.
- 2) Identificar los sectores protagonistas de los procesos de movilidad productiva regional y de las distintas estructuras comerciales, diferenciando entre los patrones de especialización intra y extra regional.
- 3) Determinar los factores explicativos de la tendencia de asimetrías comerciales desde el punto de vista productivo hasta el estallido de la crisis, y las transformaciones que se producen a raíz de ella. Ello nos permitirá, además, justificar el sector elegido para el estudio de caso.

En la segunda de ellas, centrada en el sector automotriz europeo, los objetivos principales son:

- 1) Analizar las distintas estructuras productivo-comerciales desde una perspectiva de especialización articulada, diferenciando tipos de especialización en el segmento de bienes finales del de partes y componentes.
- 2) Determinar la evolución de los distintos patrones de especialización en su dimensión intrarregional y su relación con la evolución de la demanda interna, con el fin de vincularlo con la generación de asimetrías.
- 3) Identificar las distintas posiciones productivas dentro del espacio regional, vinculadas con la concentración geográfica de los intercambios.

Dado que nuestro objetivo en última instancia es determinar las consecuencias del proceso de integración europea en esa articulación específica -con el fin de aportar información que ayude a comprender las particularidades de la crisis europea y el escenario configurado tras el estallido de la misma-, el periodo de análisis abarca desde los comienzos del proceso de integración hasta la actualidad, con especial atención a lo ocurrido antes y después de la crisis. Como se especifica en el primer capítulo del eje dos, dicho comienzo del proceso de integración puede ser entendido de distinta manera, y por tanto fechado en distintos momentos. En nuestro caso, aun considerando que sus orígenes datan desde el proceso de reconstrucción tras la II Guerra Mundial, creemos que adquiere una naturaleza diferente a partir de la materialización del mercado único europeo -entendido como la entrada en vigor de las denominadas *cuatro libertades de circulación* (mercancías, servicios, personas y capitales)-, que entra en vigor en 1993 tras su aprobación el año previo en el Tratado de Maastricht.

Sin embargo, la disponibilidad de datos no es siempre la deseada, y particularmente cuando se pretende la desagregación de los intercambios comerciales entre destinos geográficos. En la medida de lo posible se ha pretendido remitirse a esa fecha de origen, pero la disponibilidad de datos para la mayoría de indicadores comienza en 1995. Ese año se materializa la ampliación a 15 miembros tras la incorporación de Austria, Finlandia y Suecia, siendo la UE 15 una referencia geográfica cuyo uso se ha extendido para su diferenciación de las ampliaciones posteriores.

En 1999, se materializa la unión monetaria con la adopción del euro por parte de Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal. El 1 de mayo de ese año entra en vigor el Tratado de Ámsterdam, la primera de las revisiones del Tratado de Maastricht, para incorporar cuestiones que había quedado pendientes en el mismo (empleo, libre circulación de personas, justicia, política exterior y seguridad, reformas necesarias para futuras incorporaciones), a la que le seguiría el Tratado de Niza en 2000, de cara a las próximas ampliaciones previstas. El 1 de mayo de 2004 se produce dicha ampliación a la UE-25 (se incorporan Rep. Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia. En 2007, se incorporan Rumanía y Bulgaria (UE-27), en 2013 Croacia (UE-28).

A pesar de esas distintas fechas de ampliación, las fuentes de datos comerciales utilizadas ofrecen información para la mayoría de miembros de la UE-27 desde 1999, y particularmente la posibilidad de distinguir intercambios intra y extrarregionales por lo que recurriremos a esa fecha como inicio del periodo de análisis en muchos casos. Por ello, nuestro periodo de análisis abarca en muchos casos desde 1999 hasta la actualidad, diferenciando en todos los puntos e indicadores el periodo previo y posterior al estallido de la crisis, comúnmente fechado en 2008. No obstante, dado que el grueso de nuestro análisis es en términos de inserción externa, dividiremos los periodos en función del año máximo de asimetrías comerciales en el interior de la UE, esto es 2007, y consideraremos los años 2008 y 2009 como anómalos, en el sentido de reflejar precisamente las primeras consecuencias de la crisis. No obstante, en la medida de lo posible y particularmente en los capítulos de contenido más histórico, recurriremos a fechas previas con el fin de captar el proceso de integración comunitaria. Del mismo modo, cuando nos referimos a la actualidad, lo hacemos a la última fecha ofrecida por las bases de datos en el momento de la búsqueda de información, que en su inmensa mayoría es 2015, aunque en la medida de lo posible se incorporarán datos más recientes.

Los objetivos generales, anteriormente definidos, se pueden concretar en hipótesis específicas, que intentaremos explorar a lo largo de la investigación. De este modo, planteamos que:

Hipótesis 1: El crecimiento de asimetrías de cuenta corriente en la UE previo a la crisis, responde, desde el lado productivo, al fortalecimiento de una tendencia de articulación centro-periferia dentro del espacio regional.

Esta tendencia de polarización respondería, por un lado, a un fortalecimiento de patrones de especialización en el sentido tradicional de la articulación centro-periferia –polarización en términos inter-industriales- con tendencias intra-sectoriales. El crecimiento de la fragmentación y movilidad productiva ha incrementado el desarrollo de cadenas/redes transnacionales/regionales de producción, incidiendo en la posición estructural de cada país en la cadena, fortaleciendo patrones de especialización diferenciados y complementarios en base a su posición en la división europea del

trabajo. En ambas tendencias, la posición tecnológica continúa siendo una variable explicativa fundamental de la articulación.

En el caso concreto del sector automotriz, esta hipótesis se concretaría en *una tendencia de polarización en base a una especialización diferenciada en el segmento de bienes finales, así como en el de partes y componentes (hipótesis 1.1).*

Dada la creciente fragmentación productiva en el sector, la diferenciación y complementariedad no se debe exclusivamente a lo ocurrido en el segmento de bienes finales, sino que afecta también al segmento de partes y componentes. Ello requiere desagregar las tendencias a nivel sector hasta un nivel de producto para captar la diferenciación y complementariedad de las distintas estructuras. De este modo, la dinámica polarizadora de las cadenas regionales de producción se registraría tanto desde el punto de vista de patrones diferenciados en el segmento de bienes finales como en el de partes y componentes, fortaleciendo la complementariedad productiva entre las distintas economías y generando distintas necesidades en términos de aprovisionamiento exterior.

Hipótesis 2: El proceso de movilidad productiva registrado en el interior de la UE está vinculado con el desarrollo de cadenas regionales de producción, que han incidido en el fortalecimiento de las distintas posiciones productivo-comerciales iniciales.

De este modo, aunque en términos sectoriales podemos encontrar a los mismos protagonistas en la mayoría de estructuras productivas y comerciales de los distintos socios, desde una perspectiva de cadenas regionales identificamos diagnósticos diferentes –algo que será concretado en el sector automotriz- que guardan relación con las distintas posiciones productivo-comerciales ocupadas.

En el caso del sector automotriz, de alto grado de concentración empresarial, la diferente evolución de posiciones productivas guarda relación con las estrategias desarrolladas por las distintas empresas transnacionales (hipótesis 2.1).

Dado el reducido número de empresas que componen el sector automotriz en su segmento de bienes finales, los patrones de especialización a nivel nacional están determinados por las distintas estrategias en cada territorio. Una tendencia que, como veremos, se extiende de manera creciente en el segmento de proveedores. Pero al mismo tiempo, hemos señalado que se produce una tendencia de fragmentación del proceso de producción, que a priori debería suponer la participación de mayor número de empresas. Dado que parte de esta fragmentación se produce en una dimensión internacional, se requiere la combinación de indicadores de IED con un análisis detallado de los distintos intercambios comerciales en base a la naturaleza de los mismos.

Hipótesis 3: Los cambios producidos tras la crisis en términos de cuenta corriente no responden a la modificación de las estructuras productivas ni a los términos de inserción externa, sino que, desde el punto de vista de la oferta, se agudiza la tendencia previa al estallido de la misma.

La posición central o periférica de una economía no viene determinada por la evolución de su saldo comercial neto, sino por su funcionalidad en el espacio productivo regional, siendo necesaria la recuperación del debate clásico centro-periferia, en sus elementos básicos, señala:

1) la existencia de estructuras productivas diferenciadas entre un centro –homogéneo en posiciones intra-sectoriales y diversificado intersectorialmente- y una periferia –heterogénea y especializada-; 2) la interrelación de ambas estructuras a través de la DIT y la fragmentación productiva internacional, desempeñando funciones distintas y complementarias; 3) las relaciones entre ambas zonas son asimétricas, reproduciéndose la disparidad productiva y generando una tendencia de polarización.

Por tanto, nos centramos en las consecuencias de la articulación en sí misma respecto a la concreción, más que en la evolución de posiciones individuales dentro de ellas, aunque la constatación de una dinámica polarizadora es sinónimo del fortalecimiento de posiciones centrales y de la profundización de posiciones periféricas. Dado el grado de regionalización de los procesos productivos, partimos de la consideración de dicha división del trabajo dentro del espacio europeo.

Concretando en nuestro estudio de caso, *esa profundización de posiciones iniciales ha condicionado diferentes evoluciones del patrón de inserción externa intra y extrarregional (hipótesis 3.1)*

De este modo, tras la crisis, sólo aquellos países que ocupan posiciones centrales dentro del sector han podido reorientar geográficamente sus exportaciones. Para captar la articulación y jerarquización productiva es necesario atender a intercambios bilaterales específicos. Las distintas posiciones centrales presentarían un alto grado de integración comercial entre sí, y de vínculos con varias posiciones periféricas. Éstas, por el contrario, presentaría un patrón de concentración de intercambios hacia posiciones centrales dentro del espacio regional y pocos vínculos entre sí mismas. Un diagnóstico que se habría acentuado tras la crisis, incidiendo en dicha articulación, y cuestionando, en consecuencia, la naturaleza del proceso de integración europea.

1.2 Referentes teóricos básicos

1.2.1 El binomio centro-periferia

En el punto introductorio de este documento presentábamos las carencias fundamentales del uso extendido de los conceptos centro y periferia. En este punto realizamos una revisión de los principales enfoques que han utilizado estas categorías con el fin de precisar la definición del centro y la periferia europea, así como la articulación entre ambas zonas. Conviene señalar que dentro de esta articulación nos referimos exclusivamente en su dimensión productivo comercial, dejando por tanto de lado el resto de dimensiones abordadas por estos enfoques, de manera que obtengamos los elementos funcionales a nuestro objeto de estudio. Para ello,

recuperaremos el debate a este respecto en las formulaciones originales desde la escuela estructuralista y dependentista, así como su recuperación en los enfoques de sistema-mundo. Pero el uso de las categorías centro y periferia trascendió estos enfoques heterodoxos, incorporándose dentro de la Nueva Geografía Económica, incluso posteriormente en enfoques comerciales de perspectiva empresarial, si bien con un significado paulatinamente alejado de las concepciones originales. Con el fin de conocer el uso otorgado a los términos y las diferencias entre enfoques, realizaremos un repaso breve de literatura que ha incorporado estos conceptos y definiremos nuestro entendimiento de los mismos de cara a al desarrollo de nuestro objeto de estudio.

Concepciones originales del binomio centro-periferia en la literatura económica

La introducción de la dualidad centro-periferia en el análisis de los procesos económicos puede encontrarse en las obras de Sombart, Marx o Bujarin⁷ (García, 2013), pero es sin duda Prebisch quien lo populariza como base fundamental del análisis del estructuralismo cepalino de los años 50, centrado en dar explicación al permanente subdesarrollo de América Latina. Aunque con matices y fines distintos, estas categorías se mantuvieron en la escuela dependentista de los 60 y en las interpretaciones circulacionistas de los 70, escuela de “Economía Mundial y Desarrollo Desigual”, especialmente dentro de la corriente sistema-mundo (Wallerstein, 1974; Arrighi, 1978). Enfoques, todos ellos, surgidos dentro de las Teorías del Desarrollo que comienzan a generarse tras los procesos de descolonización y la necesidad de analizar los efectos de la inserción exterior de estas economías sobre sus dimensiones internas.

El concepto estructuralismo supone, en última instancia, la idea de que los sistemas deben ser estudiados como una organización de elementos interrelacionados, que no pueden ser analizados individualmente, siendo más importantes las relaciones que se establecen que los elementos aislados (Misio *et al.*, 2015: 249). Se trata en realidad de un método holístico, donde el “todo” es considerado más que la simple agregación de las partes y es determinado por motivos históricos, que puede ser abordado desde distintas dimensiones de análisis. Según Misio *et al* (2015), citando a Furtado (2000), el estructuralismo toma del marxismo la centralidad de la estructura social como factor explicativo del comportamiento de variables económicas. Por otro lado, toma la idea schumpeteriana de visión, en relación a la visión global del sistema económico que, en la medida en la que es conformado por particularidades históricas, hace necesaria la adaptación del enfoque a esos mismos términos históricos, lo que implica a su vez que las relaciones detectadas serán particulares a ese momento.

⁷ Como señalan Hans y Szelenyi (2011), Sombart hace probablemente la primera referencia a la necesidad de distinguir entre un centro capitalista activo y dirigente, y unos países periféricos, pasivos y sirvientes (Hans y Szelenyi, 2011: 21). En Marx, esta dualidad centro periferia reluce en su análisis de las relaciones entre la ciudad y el campo, o los esquemas de reproducción.

De este modo, análisis de inserción exterior se realizaba en función del periodo histórico en el que se inscribía cada enfoque, desde la División Internacional del Trabajo (DIT) – distintos patrones de especialización intersectorial, concretados en una especialización primario exportadora de la periferia frente a la especialización industrial del centro-, o bien desde la denominada nueva división internacional del trabajo (NDIT) (Fröbel *et al.*, 1980) –añadiendo diferencias en patrones de especialización intra-industriales-, que surge para dar cuenta de los procesos de industrialización en la periferia. En ambos casos se parte del rechazo a la tesis del beneficio mutuo del comercio internacional, como respuesta a los modelos neoclásicos y keynesianos existentes hasta el momento, y como esencia de un enfoque surgido desde los países recién descolonizados.

Como señala Bustelo (1999: 191-192), el informe de la CEPAL, titulado “El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas” y redactado por Prebisch en 1949, sienta las bases del análisis centro-periferia sobre tres ideas básicas:

- 1) La existencia de estructuras productivas fundamentalmente diferenciadas entre el centro, homogéneo y diversificado, y la periferia, heterogénea y especializada.
- 2) Estas estructuras están relacionadas entre sí a través de la división internacional del trabajo, desempeñando funciones distintas y complementarias.
- 3) Las relaciones entre el centro y la periferia son asimétricas, reproduciendo la disparidad entre sus estructuras productivas.

La visión centro-periferia partía de un análisis focalizado en los intercambios comerciales como indicadores básicos de la existencia de relaciones de dominación y dependencia, situando el eje de las disparidades en los patrones de especialización exportadora dictados por la posición de cada economía en la DIT. El rasgo original de este planteamiento fue tomar como partida el progreso técnico⁸ y combinar analíticamente las asimetrías sectoriales inherentes al proceso de desarrollo con las posiciones centrales y periféricas en la economía mundial (Di Filippo, 1998). De este modo, el centro es generador de progreso técnico, y su propagación hacia el resto de países se produce de manera lenta e irregular (Prebisch, 1951: 1).

Esa diferenciación de especializaciones productivas genera un núcleo de países centrales, artífices o beneficiarios directo las distintas etapas de revolución industrial, frente a una gran periferia no industrializada y supeditada pasivamente bajo DIT dictada por el centro. En sus orígenes, la condición periférica se evidenciaba por una especialización exportadora débil, con resultados en términos de empleo y de desequilibrios externos. Esa debilidad era consecuencia de una estructura productiva

⁸ A finales de los 40 el progreso técnico estaba ausente en la teoría económica y en las teorías de desarrollo. Los economistas clásicos lo reivindicaron en el siglo XIX y Schumpeter en la primera mitad del XX, pero en las teorías neoclásicas y nekeynesianas el progreso técnico aparecía como una variable más. En la corriente marginalista, el progreso técnico se debatía dentro de las funciones neoclásicas, atendiendo a las dotaciones relativas de factores (Di Filippo, 1998).

centrada en la producción de bienes primarios, con un tejido incapaz de transferir empleo suficiente hacia las actividades secundarias o terciarias. Los incrementos de productividad derivados del progreso técnico y generados en el centro, solo podían ser transferidos a la periferia vía importaciones –concretamente corporizados en bienes de equipo o insumos intermedios–; por lo que la generación de incrementos de productividad en la estructura periférica dependía de la capacidad de expandir este tipo de importaciones. Sin embargo, y al mismo tiempo, la importación de bienes de equipo originados en el centro conduce a formas imitativas de consumo, que repercuten de manera negativa sobre el ahorro periférico y generan tensiones inflacionarias (Di Filippo, 1998). La dualidad entre estructura exportadora primaria y concentración tecnológica en las importaciones, que podía ser traducida como una elevada elasticidad demanda renta de las importaciones frente a baja elasticidad oferta-renta de las exportaciones, establecía las bases de un intercambio desigual que provocaba en última instancia el deterioro de los términos reales de intercambio e imposibilitaba el desarrollo periférico –la denominada tesis Singer-Prebisch–.

Como señala Martínez (2011), la visión comercialista pronto derivó en el análisis de la estructura productiva y la articulación producción-consumo en el mercado interno. De este modo, el centro y la periferia se definía a partir de la capacidad respectiva de absorber los incrementos de productividad en su capacidad de competir vía precios, sin perjudicar su capacidad de consumo dada la presión sobre salarios. Una economía central retenía los beneficios del progreso técnico, pudiendo articular su capacidad de producción, derivada de incrementos de productividad, con su capacidad de consumo a través de una suficiente remuneración de factores. Las economías periféricas, por el contrario, no pueden retener los avances de productividad, que transfieren a través del comercio hacia los centros en un intercambio desigual y un ajuste financiero permanente mediante endeudamiento exterior (Martínez, 2010).

El estructuralismo latinoamericano⁹ y la teoría de dependencia constituyen dos enfoques diferenciados, aunque con múltiples puntos comunes. Para ambos, las relaciones centro-periferia están determinadas en la esfera productiva, y particularmente en la articulación de esas economías en el espacio mundial a través de los intercambios comerciales. De este modo, la configuración de la economía mundial

⁹ En realidad, el estructuralismo latinoamericano es uno de los posibles estructuralismos, constituyendo un análisis de la dimensión productiva de un enfoque que se había aplicado previamente sobre otras disciplinas, como la antropología (Levi-Strauss) o la filosofía (Foucault), entre otros. Otros enfoques, no reconocidos explícitamente como estructurales, incluyen también esa visión completa del sistema, como la Escuela estructural francesa, el marxismo, la escuela histórica alemana, incluso el keynesianismo y el poskeynesianismo (Misio *et al.*, 2015). No obstante, el estructuralismo latinoamericano tiene poco que ver con el francés, para una revisión de sus diferencias y similitudes se puede consultar (Misio *et al.*, 2015). Según Sanchez-Ancochea (2007), existen también particularidades del estructuralismo anglosajón, centrado en dar explicaciones más específicas a la cuestión del subdesarrollo y en particular al cambio estructural y los vínculos entre oferta y demanda, con autores como Nurske, Hirschman o Lewis.

guarda una relación directa con la DIT –y posteriormente con la NDIT-, y de manera particular con la generación y distribución del progreso técnico y sus efectos sobre las dimensiones internas. Una explicación que parte desde la dimensión productiva y sus articulaciones, tanto internas como externas, captables estas últimas desde el análisis de la naturaleza y composición de los intercambios. Dadas las notables diferencias entre aquellos sectores destinados a la exportación y aquellos orientados al mercado interno -tanto en términos de empleo, como de productividad y progreso técnico-, se señala la heterogeneidad estructural de la periferia (Pinto, 1970) frente a un centro homogéneo y estructuralmente cohesionado¹⁰.

Las teorías de la dependencia recuperaron elementos estructuralistas y marxistas, aportando un enfoque caracterizado por la perspectiva histórica de las relaciones centro-periferia, el mantenimiento del intercambio desigual, pero también el rechazo a la visión dual de la economía mundial y elementos relacionados con el grado de autonomía de la burguesía nacional (Love, 1990). Dentro de la corriente dependentista surgieron distintos enfoques, que Palma (1987) divide en tres. El primero, con mayor contenido de elementos estructuralistas, buscaba dar respuesta a soluciones al subdesarrollo desde una óptica nacional, con autores como Sunkel o Furtado, a partir de una reformulación del estructuralismo previo. El segundo, elaboraba una teoría del subdesarrollo -que hacía énfasis en la imposibilidad de desarrollo de la periferia dentro de la lógica del capitalismo dada la funcionalidad de ésta en el propio desarrollo del centro-, agrupando autores con Gunder Frank¹¹, Dos Santos o Marini. El tercero, con autores como Cardoso o Faletto, hacía incidencia en las particularidades de cada situación, rehuendo de la formulación de teorías formales, e incidiendo en la necesidad de atender a las formas específicas que adoptan las relaciones en cada caso¹².

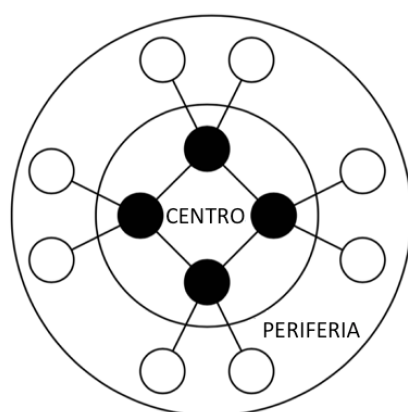
¹⁰ Un término que quizá resulte algo contra intuitivo dado que en términos de inserción comercial se suele advertir de la concentración exportadora de la periferia frente a la mayor diversificación exportadora del centro.

¹¹ En la tipología clásica de Frank, la estructura de la economía mundial se entendía como una jerarquía de “tipo árbol” de canalización de la extracción del excedente de unos hacia otros. Una estructura creadora en si misma de subdesarrollo, y no modificable ni por políticas de industrialización ni de orientación externa, situando en la desconexión la única posibilidad. Según la visión dependentista de Frank, la estructura global tenía conexión causal sobre los procesos y características internas. Una visión que fue matizando posteriormente otorgando influencia sobre las estructuras, relaciones y movimientos posicionales a los procesos y propiedades internas de las partes que constituyen el todo, en una visión más wallersteniana o braudaliana (Nordlund, 2004).

¹² Hemos optado por esta clasificación porque distinguía enfoques en función de su dimensión de análisis, pero existen distintas opiniones al respecto. De hecho, Blomström y Hettne (1990) señalan la existencia de un conflicto de paradigmas entre el estructuralismo y el marxismo que dificulta la clasificación. Ellos proponen cuatro grupos: 1) la crítica y revisión del enfoque estructuralista, con Sunkel y Furtado principalmente. 2) el enfoque neomarxista, con Dos Santos y Marini, 3) el marxismo ortodoxo de Cardoso y Faletto, 4) Un cuarto grupo en el que estos autores sitúan a Frank, al considerar una teoría de la dependencia fuera del enfoque marxista. Pero esta clasificación ha sido también criticada e incluso rebatida por los propios autores clasificados. Para mayor profundización sobre esta cuestión puede consultarse Dos Santos (2002).

En cualquier caso, independientemente de las diferencias y agrupaciones, todos ellos compartían que la transferencia de excedente hacia el centro, los desequilibrios entre dimensión interna y externa, entre una estructura productiva desvinculada de los patrones y capacidades de consumo, son particularidades periféricas independientemente del enfoque que se adopte. Y en todos ellos, a pesar de sus concreciones y diferencias, la división internacional del trabajo, el desarrollo desigual y la cuestión tecnológica constituye variables explicativas de la articulación centro-periferia (Palludeto y Abouché, 2016), que en última instancia están determinadas por la naturaleza de la estructura productiva y sus relaciones con el exterior (Bornschier, y Dunn, 1985; Vernengo, 2006).

Diagrama 1. 1 Caracterización centro-periferia de Galtung (1971)



Fuente: Nordlund (2004)

Desde el campo de la geografía económica y política, Sheppard (2002) subraya la importancia de las estructuras y el posicionamiento, rechazando la idea de que los atributos internos son los únicos determinantes del nivel de desarrollo. Sheppard incide en la importancia del análisis de posición en la determinación de estructuras asimétricas, que moldean las trayectorias de desarrollo, integrando el pensamiento dependientista y sistema-mundo, los análisis de redes sociales y la geografía económica. Una visión que recuerda a las propuestas de Galtung (1971), que desde el campo de la sociología modificó la conceptualización de la estructura de dependencia global, desde un visión lineal y única a un concepto que recuerda, como veremos en el siguiente punto, a los desarrollos posteriores desde cadenas a redes globales. Basándose en las cooperativas feudales, en el esquema de Galtung (1971), cada centro mantenía relaciones con un grupo de países periféricos¹³, y entre los países centrales se generaba

¹³ En la concepción estructural de Galtung, el centro ejerce poder sobre la periferia generando una desarmonía de intereses entre ambas zonas en términos agregados, pero encerrando un alineamiento de intereses entre las élites pertenecientes a cada una de ellas, sirviendo la élite en la periferia de puente de mantenimiento de los mecanismos de dominación (Nordlund, 2014).

un subsistema integrado, mientras que la falta de integración entre países periféricos otorgaba al centro mayor ventaja monopolística en el comercio (Nordlund, 2004)

Esta caracterización de Galtung (1971), viene a señalar la configuración de un centro productivo interconectado entre sí, que establece vínculos con distintas periferias. Éstas se relacionarían con alguno de los países centrales, pero no tendrían vínculos entre sí mismas, estableciendo un espacio mundial estratificado. En el esquema tradicional de la DIT esta articulación se generaba por las diferentes especializaciones, estableciéndose mayor número de interrelaciones entre centros industrializados que entre periferias agrícolas, cuyos vínculos se establecían hacia sus respectivas posiciones centrales. Pero lo relevante es si dentro de un esquema de NDIT, y particularmente entre economías desarrolladas que comparten estructuras productivas –como en el caso europeo–, se mantiene esta concentración de relaciones. De ser así, sería cuestionable que el proceso europeo fuese un proceso de integración homogénea desde un punto de vista de articulación productiva.

Es evidente que el mundo ha cambiado desde las primeras formulaciones estructuralistas y dependentistas, tanto la caracterización del centro y de la periferia como las relaciones establecidas entre ambos. Di Filippo (1998) distingue cuatro etapas históricas en función de las diferentes modalidades de distribución internacional del progreso técnico, así como por las diferentes reglas de juego en la dinámica de los mercados internacionales.

Una primera etapa, siglo XIX, de hegemonía británica donde se difunden los progresos de la Revolución Industrial, generando una división internacional marcada por el comercio intersectorial en un esquema mundial de metrópoli-colonia. Con la independencia de las colonias se da paso al Sistema Capitalista Internacional, en el que no se modifica la DIT y se mantiene la estructura clásica de centro industrializado frente a periferia primario exportadora (Di Filippo, 1998).

Nos ubicamos en la segunda etapa, segunda mitad del siglo XX, donde siguen predominando los intercambios intersectoriales, pero comienza a crecer en importancia el comercio intra-sectorial. Los centros fortalecen su desarrollo autocentrado apoyados en el denominado fordismo keynesiano y en un DIT que le garantiza el suministro de energía y materias primas. La periferia estaba supeditada a su posición en esa DIT, y ello imposibilitaba el desarrollo de un proceso de acumulación nacional. De este modo, el desarrollo en la periferia hacia un crecimiento autocentrado estaba imposibilitado por su funcionalidad hacia el centro. No obstante, algunas economías de América Latina lo intentaron a partir de estrategias de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), en una segunda etapa de su condición periférica.

El tercer periodo, desde mediados de los 70, se caracteriza por la expansión de los flujos intra-sectoriales e intra-firma, a partir del intercambio de piezas y componentes insertados en cadenas de valor. Las transnacionales de los centros se ubican en

plataformas exportadoras de la periferia y desdibujan los flujos y los espacios territoriales tradicionales. Se produce con ella la industrialización de la periferia, como consecuencia de la deslocalización de algunas industrias tradicionales de los centros, a menudo concentradas en enclaves aislados sin conexión con el tejido económico local (Amin, 1974). Ese desplazamiento de capacidades productivas se aceleraría conforme avanza la fragmentación y diseminación internacional de los procesos productivos que, aunque creciente, se plasma de modo asimétrico y concentrado, es decir, excluyendo a amplias áreas de la economía mundial (Ramírez, 2011). En este contexto la teoría de las ventajas comparativas pierde capacidad explicativa y emergen otras interpretaciones centradas en los flujos intra-sectoriales, a partir de las teorías de economías de escala¹⁴ y patrones de especialización productivo-comercial (Di Filippo, 1998).

El desplazamiento de tejido industrial hacia la periferia puso en cuestión la capacidad teórica de los postulados de la escuela de la dependencia, hasta donde estaban desarrollados en ese momento, para dar explicación a la consolidación de los nuevos países industriales, con alto crecimiento económico y estrategias exportadoras (Bustelo, 1999). Pero el motivo no fue tanto la posibilidad de materializar un crecimiento vía exportaciones - de hecho, los estructuralistas ya señalaban que sectores de marcada orientación externa en economías pequeñas mantienen elevada rentabilidad en base a su presión sobre la demanda interna-, sino por las posibilidades de desarrollo y el impulso a procesos que ello generó, y en concreto, el auge dentro de las economías periféricas de los denominados dragones asiáticos. Estas economías, hasta entonces categorizadas como periféricas, pasan a ser denominadas semiperiféricas, con relaciones particulares con el centro, la periferia y entre las propias economías semiperiféricas.

La categoría de semiperiferia surge dentro del denominado enfoque sistema-mundo de Wallerstein (1979), donde en un entorno de creciente integración de espacios productivos, ciertas economías interiorizan en su dimensión nacional espacios de industrialización e inserción en la economía mundial, pudiendo simultanear procesos de crecimiento autocentrado mientras mantiene como rasgo principal una acumulación extravertida. La semiperiferia, como economías nacionales, no son centro porque no forman parte del núcleo del capitalismo global, y combinan espacios de acumulación autocentrada con espacios de acumulación extravertida (Martínez, 2010).

El enfoque sistema-mundo está muy influenciado por la escuela de la dependencia, pero también el “paradigma de la historia total” de Braudel y la Escuela de los Annales, que resulta en una visión más continua del tiempo en la que sólo podemos “predecir el pasado” (Wallerstein 1974: 389). Al introducir la categoría de semiperiferia como una de las posibles posiciones estructurales, introduce matices en la concepción espacial que

¹⁴ No confundir rendimientos de escala (relación factores y producción) con economías a escala (relación tamaño planta y coste medio; aumento de producción variación coste medio).

hacen del cambio sistémico un proceso más dinámico que la visión dependentista original. Aunque las posiciones estructurales siguen estando determinadas por procesos históricos, pueden ser influenciadas por subsistemas y actores internos, regionales o nacionales¹⁵ (Nordlund, 2004).

La desigual evolución de los términos de intercambio era tan sólo un reflejo de un problema subyacente: estructuras productivas débiles en el interior de la periferia¹⁶. Wallerstein introduce también matices en la concepción del espacio, al introducir la categoría de semiperiferia como posición estructural, el cambio sistémico se convierte en un proceso más dinámico que el dependentista, he introduciendo un esquema de relaciones más complejo y flexible. De este modo, aunque las transformaciones históricas tengan raíces en procesos históricos, pueden ser influenciadas por subsistemas y actores internos (regionales o nacionales)¹⁷ (Wallerstein, 1985).

La categoría semiperiférica resultó útil para definir un estadio intermedio entre el centro y la periferia, de economías nacionales que participan en el comercio internacional y en un contexto de superación de la clásica DIT por la NDIT (Fröbel *et al.*, 1980). Ramírez (2011) destaca tres aspectos sobre esta reconfiguración. En primer lugar, la nueva división no solo implica la superación de estructuras tradicionales (centro industrial – periferia agrícola), sino un nuevo carácter menos complementario, en el que la periferia se industrializa y, además, capitales periféricos cobran protagonismo en el espacio mundial¹⁸, de modo que se complejizan las relaciones en este nuevo escenario y

¹⁵ Una introducción de factores endógenos de desarrollo que, como veremos, tiene ciertas conexiones con los postulados de la Nueva Geografía Económica (NGE).

¹⁶ Desarrollos posteriores como Chase-Dunn y Hall (1997), parten de la perspectiva sistema-mundo pero permitiendo la existencia de diferentes modos de producción en un mismo sistema y distinguiendo entre relaciones centro-periferia jerárquicas y diferenciadas, en función de la configuración concreta del sistema formado por las distintas relaciones afectadas por la dimensión comercial. En lugar de atender sólo a los intercambios comerciales, como hacía Wallerstein, especifican más tipos de redes que, en su opinión, deben ser analizadas de manera separada. Una visión que, como veremos, es recuperada en los enfoques de cadenas de producción. Así, en contra de los planteamientos dependentistas y de sistema-mundo, pero en línea con el estructuralismo latinoamericano, se centraron en factores internos de las economías mundiales –instituciones, conexiones productivas internas, niveles de empleo, políticas fiscales, etc.- como vía fundamental de analizar las asimetrías en las estructuras de comercio internacional (Nordlund, 2004).

¹⁷ Existe un paralelismo en la geografía económica urbana con esta división endógeno-exógeno en el pensamiento del desarrollo económico. En la línea de lo que podría denominarse “geografía económica estructural”, los métodos y herramientas eran desarrollados para analizar relaciones entre actores en sistemas espaciales, a menudo entre centros urbanos y periferia rural. A partir de los años 70, se deriva hacia estudios locacionales y geografía económica, argumentando que los problemas estructurales no podían ser resueltos de manera única para todos los países a partir del formalismo deductivo de la geografía económica estructural, por lo que requería del análisis de las particularidades, mediante el sustantivismo inductivo, atributos locales y análisis input-output (Nordlund, 2004).

¹⁸ Como señala Ramírez (2011: 293), aunque la mayoría de empresas transnacionales pertenecen a economías centrales (europeas, norteamericanas, japonesas), se están abriendo espacio nuevas

desbordan el espacio geográfico nacional. En segundo lugar, se incrementa el grado de competitividad entre los centros y las periferias, pero también entre éstas y entre todos. En tercer lugar, se acelera una tendencia de homogenización “de las condiciones de desempeño del capital entre las diferentes áreas económicas, tanto en el ámbito de la producción como en el de la competencia” (Ramírez, 2011: 293). Esto supone, en última instancia, la profundización de la orientación exportadora de las economías periféricas con estrategias de industrialización orientadas al mercado mundial, aumentando la presión hacia el deterioro de los factores asociados al coste de la fuerza de trabajo tanto en las economías centrales como en las propias periferias.

Esta tendencia se acelera notablemente desde los años 90, cuando comienza la cuarta y última etapa siguiendo la propuesta de Di Filippo (1995)¹⁹, con la expansión del proceso de globalización económica y los procesos de transnacionalización productiva e internacionalización de las economías nacionales. A partir de entonces, las formas de generación y distribución del progreso técnico están condicionadas por los criterios privados de asignación de recursos, fundados en criterios empresariales, con protagonismo creciente de las empresas transnacionales y las distintas estrategias desarrolladas por las mismas²⁰.

Centro y periferia en las nuevas teorías de comercio: Nueva Geografía Económica y desarrollos posteriores

Como señalábamos al comienzo de este punto, desde los 90 el concepto de centro y periferia, hasta entonces propio de enfoques heterodoxos de desarrollo, es recuperado por las teorías ortodoxas de comercio internacional, principalmente por la denominada

empresas transnacionales surgidas en economías semiperiféricas (indias, chinas y coreanas principalmente).

¹⁹ Aunque el artículo de Di Filippo está escrito en 1995 podemos considerar que esa cuarta etapa que identifica abarcaría hasta el estallido de la actual crisis.

²⁰ La visión de la CEPAL se volvió crecientemente pro-exportadora, aunque enemiga de un desmantelamiento abrupto de las estructuras de protección (Ocampo, 2002). Como señala Palazuelos (2003), los enfoques que pretendían replicar la visión ortodoxa de apertura externa incondicional quedaron de alguna forma superados, pero no tanto por su planteamiento teórico como por el resultado de sus propuestas alternativas –la estrategia de sustitución de importaciones-. Desde los 90, tras el fracaso de las denominadas políticas de ajuste estructural y el crecimiento de las economías asiáticas, comienza a desarrollarse en la CEPAL un nuevo enfoque denominado neoestructuralismo (Bárcena y Prado, 2015), que se define como “heterodoxo en materia macroeconómica, desarrollista en cuanto a la asignación de recursos e intervención del Estado, universalista en el campo social y conservacionista en materia ambiental” (Bielschowsky, 2009). Un enfoque, o enfoques, que se reclaman herederos del estructuralismo tradicional, pero que perdieron precisamente esa característica estructural en su visión de largo plazo. En cualquier caso, lo que se mantiene como eje central de estos enfoques es la importancia de la estructura, entendida como el conjunto de interrelaciones entre distintas las dimensiones que componen el sistema de producción, la importancia de la historia en la configuración de dichas relaciones, así como la importancia de las instituciones que las contienen (Misio *et al.*, 2015).

Nueva Geografía Económica²¹ (NGE), encabezada por Paul Krugman²². Pero, como veremos, el uso de las mismas categorías no implica necesariamente el mismo significado.

La NGE constituía la aplicación práctica de los conceptos introducidos, una década antes, por la Nueva Teoría del Comercio (NTT, por sus siglas en inglés), como contestación a la teoría tradicional de comercio²³, que resultaba insuficiente para dar explicación de las tendencias comerciales y de localización productiva que entonces se producían fundamentalmente entre países con estructuras económicas y factores similares (Venables, 1996). De este modo, la NTT busca dar respuesta a los crecientes intercambios intra-industriales desde el plano teórico, considerando competencia imperfecta, productos diferenciados, rendimientos a escala crecientes y costes de transporte (Krugman, 1980; Helpman y Krugman, 1985; Krugman y Venables, 1990). Los rendimientos crecientes consecuencia de la existencia de economías de escala son considerados incompatibles con el equilibrio competitivo porque los beneficiarios se sitúan en una posición privilegiada en el mercado interior, derivando en situaciones de monopolio u oligopolio.

A pesar de esa crítica a la teoría tradicional del comercio en la que se sustenta la NTT, los fundamentos teóricos de la NGE se mantenían próximos a la teoría económica clásica, fundamentalmente en las ideas de Smith de expansión del mercado y la división internacional del trabajo, y las economías externas de Marshall (Ascani *et al.*, 2012). Pero al mismo tiempo introduce, de la teoría del desarrollo, el principio de causación circular acumulativa de Myrdal y Kaldor, y los modelos de economía espacial de Von Thünen y Lösch, entre otros (Ascani *et al.*, 2012). En cualquier caso, no niega la posibilidad de obtención de beneficios mutuos entre dos partícipes del comercio internacional, pero introduce los motivos históricos y las particularidades geográficas, como factores explicativos de patrones de especialización productiva.

²¹ Una etiqueta confusa por motivos diversos. Según Head y Mayer (2003), la autodefinición de “nuevo” se realiza sobre relaciones ya conocidas en el pasado, y el adjetivo de “geográfica” confunde sobre su campo de investigación. Tampoco queda claro a partir de qué momento comienza y qué trabajos deben ser incluidos en ella. De manera general se considera el artículo publicado en el *Journal of Political Economy* (Krugman, 1991a) y su libro publicado ese mismo año (Krugman, 1991b).

²² Previamente a Krugman, autores de la escuela regulacionista francesa (Perroux o Boyer, entre otros) sin hacer uso explícito del término centro-periferia, utilizaban el concepto de “polos de crecimiento”, identificando concentraciones industriales en espacios determinados (Moncayo, 2001).

²³ Ésta asume competencia perfecta, productos homogéneos y rendimientos constantes a escala, y se centra en las diferentes ventajas comparativas como explicación de la distribución espacial de las actividades económicas, de manera que los procesos de liberalización comercial concentrarán las actividades en función de dichas ventajas. Las diferencias existentes entre países en niveles de productividad y recursos guían de manera diferente los patrones de especialización. La introducción de los nuevos supuestos de la NTT anulaba la capacidad predictiva del modelo Heckscher-Ohlin, al considerar una realidad con rendimientos crecientes y competencia imperfecta.

La NGE aplica esos conceptos para dar explicación a las tendencias de aglomeración espacial de la producción²⁴. Dicha tendencia de aglomeración se configura, según este enfoque, mediante la interacción de dos tipos de fuerzas, las denominadas centrípetas, que tienden a atraer nueva actividad económica y generar aglomeraciones productivas, y las fuerzas centrífugas, que actúan en la dirección opuesta y limitan el desarrollo de aglomeraciones²⁵. El predominio de una fuerza u otra depende de diversos factores, principalmente, costos de transporte, la existencia de economías de escala o el grado de participación de las manufacturas en el consumo de las familias (Moncayo, 2001; Ascani *et al.*, 2012). La localización de productores y consumidores en un mismo lugar generaría economías de escala a nivel firma, de modo que el tamaño del mercado se sitúa como una fuerza centrípeta de aglomeración. Otras fuerzas de aglomeración productiva serían la existencia de un mercado laboral denso, con variedad de niveles de cualificación, o la existencia de externalidades tecnológicas mediante la comunicación, imitación o transferencia de conocimientos entre empresas (Ascani *et al.*, 2012). Por el contrario, las fuerzas centrífugas actuarían a modo de expulsión o dispersión de empresas, como por ejemplo, la escasez de factores inmóviles como la tierra, el precio de dichos factores ante su escasez, o externalidades negativas como la contaminación (Fujita y Thisse, 2001).

No ha sido la última aportación teórica en el campo del comercio internacional, pero sí tuvo suficiente consistencia como para ser ampliamente difundida²⁶. Pero más allá de la

²⁴ Ottaviano y Thisse (2004) señalan que la principal contribución de la NEG es la correcta combinación de antiguos ingredientes en un nuevo recipiente. Los antiguos ingredientes se refieren a los incluidos en la NTT, que a su vez se fundamenta sobre una mezcla de características previas, y el nuevo recipiente sería la NEG que, además, tampoco sería tan novedosa al nutrirse de desarrollos previos en el campo de la economía regional o las teorías de localización cuyas referencias escasean en el artículo original de Krugman (Ottaviano y Thisse, 2004)

²⁵ En la teoría clásica, la movilidad de factores era sustitutiva de intercambios comerciales en el sentido de que, si existiese movilidad perfecta, se produciría un paulatino acercamiento de productores y consumidores, y una reducción de la distancia de los intercambios. Pero dicha movilidad de factores no se produce, y especialmente en el caso del factor trabajo. A partir de esto, Krugman introduce las economías de escala como activadoras de fuerzas centrípetas concentradoras de actividad económica, frente a fuerzas centrífugas consecuencia de la dispersión geográfica de los distintos recursos, que dispersan a su vez la actividad productiva.

²⁶ Desde el surgimiento de las primeras aportaciones, se desarrollan numerosos modelos que, partiendo de un origen común, cambian supuestos, o desarrollan otros aspectos. Sólo por citar algunas, Krugman y Venables (1995), Fujita (*et al.*, 1999), Fujita y Thisse (2001). Estos últimos, en concreto utilizan la modelización teórica de la NEG, utilizando las conexiones insumo-producto entre un gran número de industrias, con el fin de dar validar a nivel general los efectos particulares en la relación entre dos sectores. Entre los principales modelos que se desarrollaron con posterioridad a la NEG destacan: 1) Ventajas naturales (Ellison y Glaeser, 1997), conocido también como “First Nature” (Krugman, 1993) o “Fundamentos de localización” (Davis y Weinstein, 2002), cercanos a la “teoría de proporción de factores”, que consideran la distribución geográfica de los recursos productivos como exógena, y la utilizan para explicar la distribución geográfica de la producción. 2) Modelos de capital humano, que introducen el grado de cualificación como externalidad que incrementa el grado de atracción. 3) Modelos de externalidades tecnológicas o efectos *spillover* de conocimiento. Los productores se benefician de la proximidad espacial de sus contrapartes a través

concreción de cada uno de ellas, la aportación de interés en estos modelos es que apuntan a la ventaja geográfica que otorga la existencia de grandes mercados para incrementar la capacidad de atracción de producción industrial, y con ello la generación de economías de escala. Se buscaba dar explicación a los motivos por los que una empresa produce desde un lugar específico y vende desde allí a otros mercados, en lugar de producir en todos los mercados en los que vende, así como a la capacidad de ciertas regiones de atraer amplias proporciones de actividad económica, enfatizando la interacción entre costes de comercio y economías de escala a nivel empresa, como fuente principal de aglomeración. Esa ubicación de la producción será, según Krugman, aquella en la que más fuerzas centrípetas actúen. Si las fuerzas centrípetas son lo suficientemente fuertes, se genera un proceso acumulativo: regiones que por motivos históricos comenzaron siendo los centros de producción atraerán cada vez más productores, fortaleciendo su posición central; mientras en otras regiones se producirá el fenómeno centrífugo, ahondando su posición periférica²⁷ (Sen, 2010).

La NEG se articula, siguiendo a Head y Mayer (2003), en torno a 5 líneas fundamentales. La primera, la existencia de economías de escala, distinguiendo entre aquellas internas a la empresa y economías de escala externas, incorporando las ideas marshalianas sobre externalidades, y siendo funcional a la teoría de las fuerzas centrípetas (Ascani *et al.*, 2012: 4). La segunda idea fundamental de la NEG es la existencia de mercados imperfectos, y por tanto la posibilidad de desarrollo de oligopolios o monopolios -dada la existencia de rendimientos a escala internos a la empresa y crecientes, los costes marginales serían menores que los costes medios, anulando la posibilidad de competencia perfecta-. La tercera idea clave son los costes de transporte y costes de transacción, que se asumen proporcionales al valor de los bienes comerciados, y que es la idea que justifica la búsqueda por parte de los productores de cercanía con su demanda. La cuarta idea es la localización endógena de las empresas, es decir, la ubicación de éstas en función de las posibilidades de rentabilidad que ofrece cada localización. Estas cuatro ideas ya estaban presentes en la NTT, y explicarían la existencia de una tendencia de aglomeración desigual, pero sólo partiendo de la existencia de una asimetría inicial (Ascani *et al.*, 2012).

Pero la NEG introduce una quinta idea, la localización endógena de la demanda, de manera que la ubicación de la oferta y la demanda dependen mutuamente entre sí en un proceso de causación circular a partir de dos mecanismos de movilidad: trabajadores móviles que consumen donde trabajan, y empresas que requieren insumos de producción que son a su vez outputs de otras empresas –y cuya ubicación es también

de flujos de conocimiento productivo (Head y Mayer, 2003).

²⁷ Krugman señala que esta lógica no explica los casos en los que se requiere un mercado laboral especializado y un mercado de inputs especializados –caso Silicon Valley–, en donde la existencia de fuerzas centrípetas no estaría asociada a cuestiones de tamaño de mercados si no exclusivamente a motivos histórico-accidentales (Sen, 2010).

móvil de acuerdo con la cuarta idea- (Head y Mayer, 2003). Al incluir esta cuestión, la generación de una tendencia polarizadora entre dos regiones no requiere de la existencia de un desequilibrio inicial, pudiéndose crear procesos de aglomeración entre dos regiones inicialmente similares a través de un proceso de causación circular (Ascani *et al.*, 2012; Head y Mayer, 2003).

En este enfoque, por tanto, el tamaño del mercado adquiere relevancia en las decisiones de localización productiva –*homemarket effect*–, y condiciona la tendencia causación circular que genera tendencia a la aglomeración de la producción. Pero esta tendencia nada diría, a priori, de la localización de producción con orientación exportadora, que caracterizó el proceso de industrialización de la semiperiferia en línea con la comentada NDIT.

Sin embargo, según este enfoque, cuando los costes de transporte o transacción son lo suficientemente bajos, la determinación de la ubicación de la producción pasa a estar determinada por las diferencias entre costes de producción, entre los que destacan los costes de los factores (Ottaviano y Puga, 1998; Ascani *et al.*, 2012). De este modo, el acceso a un mercado exterior puede generar las economías de escala necesarias para que la localización de esa planta sea rentable, y permitir una reducción global de costes al deslocalizar a lugares de producción más baratos. Por tanto, ante costes comerciales elevados, la tendencia de aglomeración estaría guiada por las diferencias de tamaño de los mercados de los respectivos productos, y ante costes comerciales bajos la competencia en costes de factores se convierte en una fuerza determinante de la distribución espacial de las actividades (Lafourcade y Thisse, 2009). Y dicha distribución espacial se realizaría en función de cada tipo de actividad, manteniéndose aquellas con rendimientos crecientes en lugares centrales y aquellas con rendimientos constantes en lugares periféricos²⁸ (Ottaviano y Puga, 1998). El grado de integración comercial incide, por tanto, en la tendencia de aglomeración, dada la interacción entre costes de transporte, costes de transacción, costes de los factores y tamaño de mercado.

²⁸ No obstante, esto no es del todo así en la realidad. Precisamente siguiendo la cuarta y quinta idea introducida por la NEG –la existencia de rendimientos crecientes y endogeneidad de la localización–, posibilitando rendimientos crecientes en posición periférica en base a orientación exportadora, pudiendo generar economías de escala en base a un incremento de demanda externa. De hecho, sería así un rasgo característico de una estrategia de extraversión, de estrategia competitiva vía precio. Esa combinación de orientación exportadora y estrategia vía precio sitúa a los salarios en una variable de presión permanente lo que, en los propios términos de la NGE, generaría a su vez presión sobre la demanda y en consecuencia un freno al desarrollo de mercados internos. Por tanto, una estrategia de localización bajo estos criterios vendría a constituir una fuerza centrífuga de aglomeración, que debilitaría paulatinamente el tejido productivo de la economía receptora. Al mismo tiempo, esa tendencia tendría un reflejo en términos de posición exterior. Sin bien la orientación exportadora generará, evidentemente, un aumento de las exportaciones, la paulatina reducción de tejido interno supondrá la necesidad de incrementar las importaciones cuando se produzcan aumentos de demanda, o incluso una dependencia creciente a las importaciones de insumos con destino a la exportación.

Los modelos originales bajo este enfoque tenían como objetivo el análisis de las disparidades regionales en el interior de un país, mostrando cómo puede desarrollarse de manera simultánea y endógena un centro industrializado y una periferia cada vez menos industrializada. Con el fin de aprovechar las economías de escala, las empresas manufactureras tenderían a ubicarse en la región con mayor demanda, lo que estaba a su vez determinado por la propia distribución de la producción manufacturera. En lugar de dispersarse de manera homogénea en el espacio, la producción se concentrará en las regiones que ya son más productivas a medida que la demanda se desarrolle y se diversifique (Ehnts y Trautwein, 2012). En definitiva, el modelo centro – periferia de la NEG, parte de la relación entre economías de escala y costes de transporte, y la activación de una dinámica de concentración de causalidad circular, con tendencia a autosostenerse a lo largo del tiempo, aumentando cada vez más la divergencia entre regiones.

En este sentido, supuso una importante contribución desde el punto de vista de la teorización de modelos de aglomeración económica, introduciendo la dimensión espacial o geográfica y su relación con la DIT y la obtención de rendimientos en función del tamaño del mercado²⁹. Los modelos originales bajo este enfoque se planteaban en términos de regiones internas de los países y sectores, tanto desde el punto de vista de las tendencias de localización en cada uno de ellos, desde una dinámica de permanente aglomeración y dispersión, como en términos de los efectos en términos de vínculos hacia atrás y hacia delante con el tejido productivo local.

El análisis espacial y las teorías de comercio y aglomeración, han ganado protagonismo en las últimas décadas conforme se agudizaba el proceso de globalización, aunque con diferencias teóricas importantes. Los modelos que partían de una perspectiva próxima a la NGE fueron desviando paulatinamente su unidad de análisis hacia la dimensión empresarial, en contraposición al enfoque macroeconómico de la relación centro-periferia originaria.

A partir de finales de los 90 surge la que se vienen denominando “Nueva” Nueva Teoría del Comercio Internacional³⁰. Mientras la NTT se centraba principalmente en los intercambios intra-industriales, dando centralidad a los bienes intermedios, esta nueva corriente desciende al nivel empresa de una misma industria y un mismo país, apuntando a la importancia de las diferencias entre empresas, más que de los sectores, en la determinación de las decisiones de localización y los procesos de aglomeración productiva. Así, la NNTT se centra en esa micro-heterogeneidad entre empresas, y cómo

²⁹ Una centralidad que ya aparecía en los trabajos clásicos de Smith o Marx, que buscaba precisamente dar explicación a la obtención de ventajas en función de una especialización diferenciada. En términos de la NDIT, supone la posibilidad de obtención de dichas ventajas en base a la deslocalización de segmentos productivos específicos o al fortalecimiento de patrones de especialización diferenciados e interconectados.

³⁰ Según Ottaviano (2010), el origen puede situarse en el artículo de Melitz (2003).

éstas afectan a las distintas fuerzas de aglomeración, introduciendo la capacidad de competencia en mercados internacionales y la capacidad de participación en procesos de fragmentación productiva internacional como determinantes de las fuerzas de aglomeración.

Según Ottaviano (2010), las empresas con mayor orientación externa presentan características diferenciadas –entre las que señala mayor tamaño, procesos productivos y organizativos más complejos, o mayor capacidad de ubicación geográfica de actividades concretas- que se resumen en una mayor eficiencia operacional materializada en términos de ganancias de productividad. Con ello, según este autor y los enmarcados en este enfoque, las decisiones de localización se mueven entre costes de producción y tamaño del mercado para ese producto específico, lo que hace depender las fuerzas de aglomeración del sector, el segmento de especialización y las particularidades de la empresa. Debido a esas diferencias y con el fin de eludir una mayor competencia, una empresa menos eficiente evitará penetrar en un mercado en el que existan otras empresas más eficientes –siendo éstas, según ellos las de mayor orientación externa- (Baldwin y Okubo, 2005). De este modo, las diferencias tecnológicas son explicadas desde la heterogeneidad de las empresas, en lugar desde la heterogeneidad de la producción, y sus estrategias de expansión –una expansión horizontal actuará como fuerza de concentración, mientras que una de integración vertical lo hará como fuerza de dispersión-, introduciendo nuevos factores microeconómicos en el análisis de la distribución espacial de la producción.

Diferencias y similitudes entre planteamientos

Entre los enfoques estructuralistas y dependentistas, y los desarrollos mencionados dentro de la teoría de comercio internacional, existen algunas similitudes que en nuestra opinión resultan relevantes, así como marcadas diferencias. Ambos cuerpos de literatura comparten los términos, la existencia de una articulación entre ambas zonas, las posiciones diferenciadas, y las consecuencias a nivel interno de dicha articulación, pero la diferencia básica descansa en última instancia en la centralidad otorgada al binomio centro-periferia en el análisis. El uso de las categorías centro y periferia supone de manera implícita la existencia de articulación entre ambas³¹, de ahí su caracterización como relación binomial, pero ello no implica la misma concepción de los motivos y consecuencias de dicha articulación. Unas diferencias que comienzan al situarse en distintos orígenes teóricos, y en consecuencia de un distinto entendimiento de los motivos y consecuencias de la articulación comercial. Así, mientras los planteamientos estructuralistas y dependentistas cuestionan la existencia de beneficios mutuos en el comercio internacional, la NGE no solo no lo hace, sino que pretende desarrollar una

³¹ Centro y periferia son conceptos relacionales, es decir, uno existe respecto del otro. Así se puede ocupar una posición periférica respecto a una central, siendo al mismo tiempo central hacia otra.

teoría general de la concentración espacial, donde incorpora una dimensión geográfica a los modelos de equilibrio general y considera la posibilidad de existencia de soluciones maximizadoras del mismo, mientras que los enfoques desarrollistas priman los factores histórico estructurales y no creen en la existencia de equilibrios generales.

De este modo, mientras para unos la condición subalterna de la periferia es necesaria para el mantenimiento de la hegemonía del centro, en donde las nuevas formas de acumulación favorecen básicamente al capital transnacional, para los otros la condición periférica depende de factores y dinámicas principalmente internas, de modo que la supervivencia del centro no pasa tan explícitamente por su relación con la periferia. Los enfoques dependentistas introducían la idea de que las relaciones entre países se establecen de acuerdo a reglas de subordinación económica. Ésta no aparece tan explícitamente en la NGE, pero sí el reconocimiento de regiones diferenciadas productivamente, articuladas mediante intercambios comerciales y dentro de una tendencia de aglomeración. La cuestión es que mientras los enfoques desarrollistas otorgan a la dimensión de oferta la capacidad de generar tendencias asimétricas en función a patrones de especialización productiva diferenciados, la NGE parece situar, al menos en sus concepciones originales, buena parte de la explicación en el lado de la demanda.

En la versión original estructuralista, esto era un resultado histórico de la lógica del proceso de acumulación mundial, marcado por la DIT, donde la periferia suministraba materias primas a los centros industriales, y estuvo basado en un intercambio desigual que profundizaba las diferencias de desarrollo económico, tecnológico y social. En las versiones de la NGE el objetivo no es explicar las consecuencias de las relaciones asimétricas entre el centro y la periferia, sino más bien entender cómo las interacciones entre rendimientos crecientes para la firma, costos de transporte y movilidad de factores afectan la estructura económica espacial (Fujita, *et al.*, 2001). Por tanto, asume la existencia de una articulación espacial entre centro y periferia productivos dentro de una lógica circular de aglomeración -cuya conformación depende de diversos factores económicos y geográficos, en donde el grado de apertura condiciona las características productivas (Krugman, 1990)- con el objetivo de conocer los factores explicativos de los patrones de localización productiva –en términos geográficos-. De este modo, el foco del análisis no se sitúa en la relación centro-periferia como condicionante del proceso de acumulación y la dinámica distributiva a través de mecanismos de dependencia.

Precisamente debido las diferencias entre objetivos, existe una diferente unidad de análisis. Mientras en los enfoques dependentistas ésta es la economía nacional en su conjunto y sus relaciones con el exterior, en la NGE era originalmente la región dentro de dicho Estado y sus conexiones con otras regiones en sus planteamientos originales³².

³² Posteriormente dentro de este enfoque se han desarrollado líneas orientadas a las relaciones entre países, y particularmente dentro de espacios de integración comercial.

De hecho, la propia introducción del concepto de economías de escala otorga fundamentos microeconómicos que no son el centro del análisis en los otros planteamientos, con vocación estructural macroeconómica orientada al análisis de la configuración productivo-espacial del sistema económico mundial³³. Y los enfoques posteriores ahondaron en esa microfundamentación de las relaciones a partir del foco en la empresa.

Cuadro 1. 1 Comparación entre enfoques

Enfoque	Unidad de análisis	Fuente de articulación	Fuente de ventaja
Estructuralismo Dependentismo	País	Especialización Intersectorial	Dotación de recursos Diferencia tecnológica
Nueva Geografía Económica	Región	Especialización intra- sectorial	Economías de escala Costes de Transporte Costes de Transacción
Nuevas Teorías de comercio	Empresa	Especialización intra- firma	Gestión empresarial Actividades dentro de la empresa

Fuente: elaboración propia y Sydor (2011)

Los enfoques clásicos consideraban las diferentes ventajas comparativas como determinantes de los patrones de especialización, y en consecuencia de los intercambios comerciales, en base a diferencias de costes de producción debido a cuestiones tecnológicas o geográficas. Aunque estos modelos reconocían la importancia de las empresas, dichas dotaciones se consideraban propias de los países. Bajo los enfoques de NGE, se introduce la especialización intra-industrial entre estructuras productivas similares como fuente de ganancia a través del comercio, correspondiendo dichas ganancias a la industria. Sobre ello añaden la cuestión geográfica, y particularmente el tamaño de los mercados como reflejo de existencia de clientes y proveedores y factor determinante de la localización. Los enfoques más recientes de “Nueva” NTT, descienden al nivel empresarial, centrándose en la heterogeneidad entre empresas en un mismo sector y localización geográfica, y en su distinta capacidad de participar en los mercados internacionales (Sydor, 2011). El problema es que esa excesiva fijación en las particularidades de la empresa y los factores específicos, reduce la utilidad de estos enfoques en el análisis de los términos de inserción externa de una economía nacional, y en el análisis de la articulación de la cadena de producción en su conjunto.

Siendo cierta la importancia de la concreción en las particularidades del sector, las empresas partícipes o las actividades concretas desarrolladas y su inserción en las estrategias de internacionalización, no es menos cierto el creciente interés por el

³³ De algún modo, el objetivo de la NGE es explicar la heterogeneidad macroeconómica entendiendo que ésta puede ser endógenamente determinada por factores microeconómicos.

impacto del desarrollo de procesos productivos fragmentados sobre los territorios concretos en los que se ubican, así como sobre los términos de inserción externa de la economía en su conjunto. De hecho, la crisis y su desarrollo posterior a generado un importante cuestionamiento del proceso de globalización, y fundamentalmente de los procesos de liberalización comercial, y de los perdedores y ganadores de los mismos³⁴.

La lejanía respecto a los términos agregados de inserción externa a nivel nacional que estos enfoques heredan se debe en parte a la centralidad que otorgaban a la dimensión intra-industrial, identificada como la dimensión adecuada en el análisis de articulación externa entre países con estructuras productivas similares. Sin embargo, siendo cierto ese protagonismo de intercambios intra-industriales, es cuestionable la pérdida de relevancia de patrones de especialización inter-sectorial, incluso entre las economías europeas, existiendo importantes rasgos diferenciadores entre ellas, como demostraremos a lo largo del capítulo 3.

Aunque la creciente transnacionalización del proceso de producción suponga la dilución de las fronteras nacionales, las consecuencias agregadas del conjunto de actividades productivas contenidas en un país y su articulación externa siguen manteniendo, como la crisis ha demostrado, una dimensión nacional. Dentro del análisis de los procesos de producción se ha extendido la literatura de cadenas y redes, que fijan su unidad de análisis en las empresas o las actividades en lugar de los Estados para dar cuenta de la creciente complejidad en los procesos e intercambios, pero no hay duda de que, al menos en los diferentes análisis sobre la crisis europea, al utilizar las categorías centro o periferia se recurre en última instancia al país como unidad de referencia.

Por otro lado, en sectores caracterizados por una alta penetración de empresas transnacionales no resulta sencillo identificar esas particularidades a nivel empresarial que la “Nueva” NTT sitúa en el centro de la explicación, dada precisamente la tendencia a la concentración y homogenización entre empresas y procesos de producción. Y precisamente esa centralidad de la dimensión empresarial, reduce la capacidad explicativa de este enfoque respecto los términos de inserción externa nacional y las consecuencias de los procesos de articulación productiva externa.

Este enfoque parte de asumir que una relocalización de segmentos del proceso productivo genera un uso más eficiente de los recursos agregados (Ottaviano, 2010: 5), identificando ganancias de productividad obtenidas a raíz de la fragmentación del proceso de producción, el adelgazamiento de la empresa y la retención de las actividades centrales (Eckel y Neary, 2008). Por ello cobra importancia la concreción de la estrategia desarrollada por la empresa, el segmento de producción ocupada y la

³⁴ Las concreciones más recientes de este cuestionamiento son la salida de Reino Unido de la Unión Europea, y las críticas de la nueva administración estadounidense a los acuerdos de libre cambio tanto con países vecinos del NAFTA como hacia Asia y Europa.

concentración geográfica de los intercambios, determinando en consecuencia la naturaleza de la inserción externa de la economía que los acoge.

La cuestión relevante para nuestro objetivo de investigación no es si se generan mejoras de eficiencia o productividad en términos agregados, algo que se puede dar por supuesto en el entendimiento de las motivaciones que llevan a las empresas a tomar la decisión de deslocalizar o relocalizar parte de su producción, sino cómo se distribuyen dichas ganancias entre los distintos partícipes del proceso, y en consecuencia cuál es el impacto en términos agregados a nivel nacional del conjunto de actividades contenidas en su territorio. Un problema que se plantea, de nuevo, por esas dimensiones distintas entre el proceso productivo en su conjunto (transnacionalizado) y el segmento de producción específico (nacional), que desde otra perspectiva puede ser diferenciado como la dimensión de la empresa (transnacional) frente a la dimensión de la economía nacional, incrementando a medida que crece la relevancia de la dimensión transfronteriza de los procesos productivos.

Además, estos planteamientos no dejan clara la dirección de causalidad establecida entre la eficiencia de las empresas y la densidad de los mercados, tanto en su segmento de proveedores como de cualificación de mano de obra –que eran señaladas como fuerzas centrípetas por la NGE-, no quedando resuelto si mercados densos atraen a empresas eficientes o si son éstos los que contribuyen a esas ganancias de eficiencia. En cualquier caso, estas cuestiones escapan de nuestro objetivo de análisis, pero estamos de acuerdo en reflejar la importancia de la estrategia empresarial en su incidencia en los términos de inserción externa a nivel nacional -tanto desde el punto de vista de la inversión exterior, como de la naturaleza de la localización productiva y su articulación con el proceso de producción, y en consecuencia con su reflejo en términos comerciales-, así como a las particularidades del sector -tanto en términos de las características de su organización productiva como de la estructura específica de la empresa-. Estas cuestiones resultan especialmente relevantes en sectores caracterizados por un alto grado de monopolio u oligopolio, y por procesos de fragmentación productiva y articulación transnacional, bien dentro de estrategias de expansión horizontal o bien en términos de articulación vertical, y de más aún cuando estos sectores adquieren una alta relevancia dentro de las estructuras productivas y comerciales.

1.2.2 Articulación productiva internacional, los enfoques de cadenas

La evolución dentro de los distintos enfoques de comercio internacional responde a las transformaciones que se producían en la dimensión productiva y en la manera de articularse en el espacio mundial, dados los cambios en las formas de organizar la producción y el papel desempeñado por las empresas transnacionales.

Como se ha señalado, a partir de la década de los 80, se materializa la transformación de la naturaleza de los intercambios comerciales, caracterizada por el aumento de la importancia del comercio intra-industrial frente a los intercambios inter-industriales.

Una circunstancia que se produce, como venía a señalar la NEG, entre países con estructuras productivas similares, pero también entre economías centrales y economías periféricas, donde se generan procesos de industrialización en lugares que la NDIT identifica como semiperiferia del sistema mundial estratificado.

Desde diversos enfoques esta tendencia de movilidad productiva internacional se explica desde las estrategias desarrolladas por las empresas transnacionales y el papel jugado por la IED en los procesos de internacionalización productiva -y, en consecuencia, en la articulación comercial-. De este modo, abundan los análisis de las causas y consecuencias de las estrategias de externalización productiva (*outsourcing*) que se puede mantener dentro de la economía doméstica o bien desplazarse a otros países (*international outsourcing*) dentro de movimientos deslocalizadores hacia nuevos emplazamientos (*offshoring*).

Cabe señalar que el desarrollo de un tipo de estrategia u otra depende de diversos factores, entre ellos las propias características productivo-organizativas del sector en cuestión, pero fundamentalmente del grado de presencia de las empresas transnacionales. En el caso del sector automotriz, ese desplazamiento de capacidad productiva a otras economías se produce en los términos clásicos matriz-filial, tanto en su segmento horizontal dentro de estrategias de ampliación de mercado, como en su segmento vertical, dentro de estrategias de diferenciación.

La paulatina fragmentación de la producción ha sido abordada desde hace tiempo en la literatura económica bajo distintas etiquetas: producción multiplanta (Dixit y Grossman, 1982), desintegración (Feenstra, 1998), especialización vertical³⁵ (Hummels *et al.*, 2001), entre otros. Las modificaciones de los procesos de producción registradas en las últimas décadas han complejizado tanto el proceso en sí mismo como la red de intercambios comerciales y de las relaciones entre empresas, regiones y países. De la mano del crecimiento de la transnacionalización del capital, del desarrollo de nuevas tecnologías, del abaratamiento de los costes de transporte, o de la generalización de acuerdos de libre cambio, entre otros motivos, acelera el proceso de fragmentación productiva en su dimensión internacional, que supone la atomización del proceso de producción e incrementa tanto el número de empresas como de países implicados en el mismo. En otras palabras, a medida que se desintegra la unidad de producción crece la integración comercial entre las distintas unidades productivas.

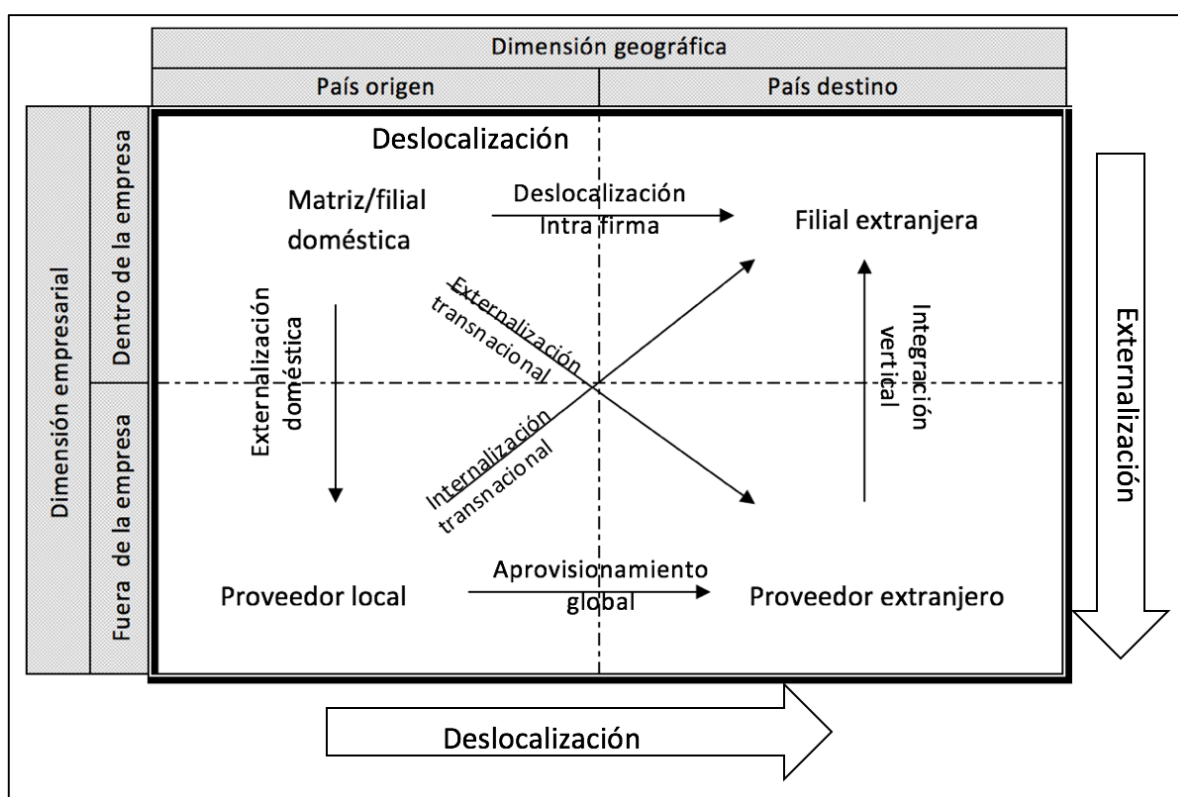
Ello no supone, sin embargo, la desaparición del vínculo matriz-filial ni por tanto la pérdida completa de capacidad explicativa de la IED como mecanismo de control. Pero, a medida que surgen otros agentes dentro del proceso de producción entre los que no existen vínculos propietarios, se producirá una transformación de dichos mecanismos

³⁵ La especialización vertical es medida a través del contenido de importaciones que incorporan los productos exportados, mediante el uso de tablas input-output.

de control hacia otros que no requieren el control de propiedad, y cuya identificación pasará necesariamente por la observación de flujos de mercancías en lugar de flujos de inversión. Una cuestión que, en la medida en la que gana peso el grado de aprovisionamiento exterior, impactará de manera directa sobre la configuración de las distintas posiciones externas, más allá del patrón de especialización concreto en bienes finales. Por otro lado, configura la posibilidad de ocupar una posición diferenciada entre el segmento de bienes finales y el de partes y componentes, tanto en términos de proveedor exterior como de dependencias importadoras de insumos en relación con el patrón de especialización de bien final adoptado.

En este esquema, cuando la empresa diseña su estrategia de aprovisionamiento debe decidir entre cuestiones de propiedad – integrar verticalmente la producción del bien intermedio dentro de la propia empresa o contratarla con un tercero- y la localización del mismo. En función de esas decisiones, la estrategia será de integración vertical local, externalización local (*outsourcing*), integración vertical exterior (*offshoring*), o externalización exterior (*international outsourcing*).

Diagrama 1. 2 Estrategias de deslocalización y externalización

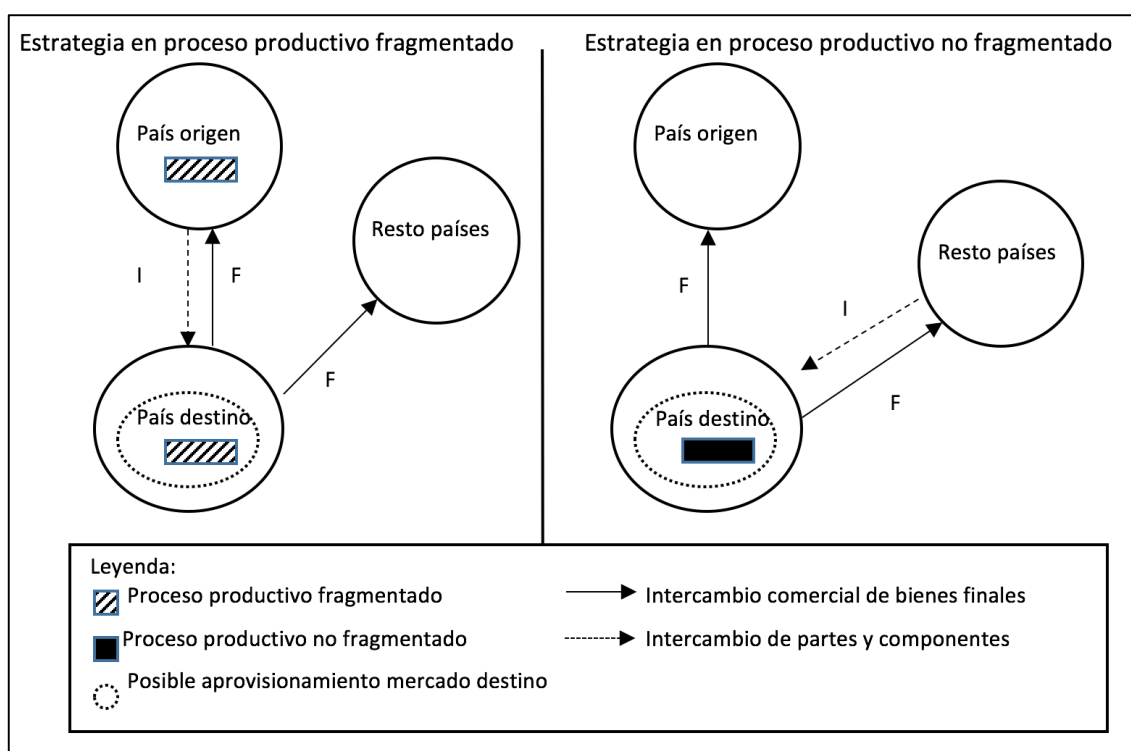


Fuente: Miroudot *et al.* (2009)

Miroudot y Ragoussis (2009) exploran la incidencia de los distintos tipos de estrategias sobre el tipo de inversión extranjera y la naturaleza de los intercambios comerciales. En particular, muestran las distintas combinaciones de estrategias de creación de plataformas exportadoras con los esquemas tradicionales de IED vertical y horizontal,

en función de las posibilidades de abastecimiento tanto a mercados internos como externos, junto con estrategias de fragmentación productiva y especialización vertical. El resultado son trece esquemas posibles de interacción (Miroudot y Ragoussis, 2009: 32-35) entre las distintas estrategias que configuran diferentes impactos sobre los términos de inserción externa, tanto desde el lado inversor como de la naturaleza de los intercambios comerciales. Además, estos autores insisten en que se concreción de estrategias no es homogénea ni entre países ni entre sectores, ni a menudo entre empresas, pudiendo simultanearse esquemas en función del grado de heterogeneidad productiva existente. Dentro de ellos, y centrándonos en particular a los que hacen referencia a las distintas materializaciones de las estrategias de integración vertical, encontraremos diferentes materializaciones en función de la organización del proceso productivo entre países y las características productivas del mismo, y especialmente entre aquellos procesos sometidos a fragmentación productiva.

Diagrama 1. 3. Impacto de diferentes estrategias empresariales en los intercambios comerciales.



Fuente: Elaboración propia a partir de Miroudot y Ragoussis (2009).

De este modo, la relación comercial entre países centrales y periféricos se verá determinada por la estrategia desarrollada –con los dos extremos de inversión horizontal para abastecimiento del mercado de destino e inversión vertical– y las posibilidades de fragmentación del proceso de producción. Mediante estrategias de expansión horizontal en busca de nuevos mercados, una empresa transnacional establece una subsidiaria en el país receptor para proveer al mercado local, cuya instalación generará vínculos con el territorio en el que se establece, estando al mismo

tiempo condicionada por los atributos específicos del mismo. En la medida en la que la instalación de esa planta busca fundamentalmente la provisión de un mercado interno, la red se desarrollará hacia dentro del territorio, aun pudiendo constituirse al mismo tiempo como plataforma exportadora hacia otros territorios. En estrategias de expansión vertical, la ubicación en el territorio generará también distintos tipos de vínculos hacia dentro del mismo, al tiempo que dicha planta se establecerá en un esquema de relaciones del grupo, modificando los mecanismos de gobernanza respecto a la dimensión externa. Asimismo, en este tipo de estrategias, y de manera especial en aquellas orientadas a la reducción de costes, el tipo de relaciones de gobernanza hacia el exterior estarán condicionadas por el segmento específico de producción que desarrollará esa nueva planta, lo que supondrá al mismo tiempo un condicionante de las posibles relaciones que se establezcan en el interior del territorio.

Así, cobra creciente relevancia el intercambio de bienes intermedios, medios de producción o segmentos del proceso de producción en el que una economía se especializa, así como la proliferación de conexiones entre distintos núcleos productivos, sectores y agentes implicados, que supone la combinación de dinámicas de organización internacional de la producción con dinámicas de organización industrial (Ethier, 1985; Markusen, 1995; Markusen y Maskus, 2002). La organización vertical de la producción (Hummels *et al.*, 2001) estaría dando paso a una descentralización y segmentación de actividades productivas (Miroudot *et al.*, 2009) que obligaría a la consideración de una parte de esos intercambios como pertenecientes al ciclo de producción, en línea con el “paradigma productivo”³⁶ (Pasinetti, 2007) frente al “paradigma de intercambio”. Esto implica enfocar el análisis en la articulación y reproducción de estructuras de producción, donde el foco se sitúa sobre la especialización en tareas específicas del proceso, aunque al mismo tiempo siga existiendo la dimensión de intercambio para su venta, o para el acceso a otros consumos (Pasinetti, 1986).

Una perspectiva sistémica del proceso de producción transnacional en la que las aportaciones de Leontief (1973) fueron especialmente relevantes, por recuperar la visión interdependiente de la economía mundial, en la línea de las ideas de los fisiócratas o del esquema de reproducción marxistas y, por otro lado, por aportar herramientas empíricas para su análisis. Para Leontief, el estudio de la interdependencia entre los diferentes sectores y la relación de cada elemento con la imagen global es realmente la parte más interesante de la economía (Zárate y Molina, 2017: 33). A partir de esa visión desarrolla su metodología de tablas insumo-producto, partiendo de la interdependencia general de las variables que componen un sistema de producción, bien en una dimensión regional, nacional o mundial, constituyendo un sistema único de producción.

³⁶ La integración vertical ha sido aplicada al análisis de estructuras productivas internas, así como al estudio del sistema económico como un todo, suponiendo Pasinetti (1973) una primera elaboración sobre los planteamientos de Sraffa (1960).

Tanto los enfoques dentro de la tradición dependentistas como los desarrollos posteriores contemplaban la fragmentación del proceso de producción y su articulación internacional, la necesidad de inputs para la fabricación de cualquier bien final, ubicados dentro o fuera del territorio. En la visión de la NEG, el comercio intra-industria es dirigido por la búsqueda por parte de las empresas de rendimientos a escala, incentivándose por tanto el crecimiento de las exportaciones, mientras el incremento de la variedad de consumo genera un crecimiento de las importaciones. Aunque esta visión se sostiene sobre la diferenciación horizontal de la producción, la dimensión es de integración vertical de bienes intermedios y especialización en bienes finales diferenciados (Sturgeon y Gereffi, 2009). En el enfoque sistema-mundo, la categoría semiperiférica surge para dar explicación precisamente a esos movimientos de producción con el fin de buscar el abaratamiento de costes, en sectores de marcada orientación exportadora. Sin embargo, tanto en un enfoque como en otro, la lógica de funcionamiento de las relaciones comerciales reside fundamentalmente en el intercambio de bienes finales en los que unos y otros se especializan, y los requerimientos de insumo necesarios. Una especialización bien fortalecida a través de inversión extranjera o bien mediante empresas domésticas, con mayor o menor orientación hacia el aprovisionamiento del mercado interno, al tiempo que realizan intercambios con el exterior. Pero en ellas el comercio se contempla como una esfera accesorio del proceso de producción, en la que las economías encuentran insumos de los que no disponen o bien destinan la producción que no puede ser absorbida por sus respectivos mercados nacionales.

A medida que se atomiza el núcleo productivo, una parte de las relaciones de control o poder pasan a ser cada vez más identificables en la dimensión comercial, y dado que el proceso de fragmentación afecta a cada vez más sectores y se mueve cada vez más en una dimensión externa, las cadenas o sistemas de producción transnacionales se convierten en la característica organizativa dominante en la economía internacional (Johnson y Noguera, 2012; Catteneo *et al.*, 2010).

El resultado es el desarrollo de un entramado de relaciones productivas, comerciales y financieras, conectando distintas empresas y distintos sectores o segmentos dentro de los mismos, y se produce tanto en su dimensión externa como hacia la dimensión interna del territorio en el que se establecen. Por ello, los enfoques de cadenas y redes han tenido también una vertiente hacia el análisis de procesos de desarrollo en sectores y lugares concretos, identificando elementos que posibilitarían el ascenso hacia segmentos de mayor valor añadido dentro de la cadena³⁷.

³⁷ La NTT resaltaba que el intercambio comercial se produce entre empresas, no entre países, y las particularidades del sector y las empresas partícipes fueron incluidas en desarrollos posteriores. En esa línea se han enfocado también buena parte de las críticas a la tesis dependentista del Intercambio Desigual, señalando la imposibilidad de que un intercambio libre y voluntario entre dos empresas no sea beneficioso para ambas, y criticando por tanto la translación de un nivel de relaciones microeconómicas a un agregado nacional.

Sin embargo, la complejidad de las distintas redes, las particularidades organizativas y productivas de cada sector, o la variedad de situaciones que pueden encontrarse en un mismo país, han dificultado el desarrollo de un enfoque teórico completo, centrando los esfuerzos en las particularidades de cada sector. Un asunto que se complejiza a medida que se generalizan nuevas formas organizativas, y particularmente aquellas vinculadas con el desarrollo de los métodos de producción ligera centrados en el adelgazamiento de la unidad de producción, si bien con distinto grado de afectación en función de las características del proceso productivo en los distintos sectores, siendo precisamente una característica crucial, como veremos a lo largo de la segunda parte dedicada al sector del automóvil.

En definitiva, la extensión del proceso de globalización ha incidido de manera directa en las transformaciones de los procesos de producción, así como en su reflejo en las estructuras comerciales. El crecimiento de los intercambios de bienes intermedios es sólo una de las evidencias del incremento del grado de interrelación generado por las redes transnacionales de producción. La profundización del proceso de fragmentación y su articulación internacional, y el desarrollo teórico de nuevos modelos de comercio internacional centrados en competencia monopolística y economías de escala, han rescatado la importancia de esta cuestión en el entendimiento del modo en que las distintas economías se insertan en el exterior, y las ventajas e inconvenientes que de ello se deriva. Una cuestión que, no obstante, ya constituía el núcleo analítico de enfoques previos.

Las evidentes transformaciones de los procesos de producción y su reflejo en el cambio de la naturaleza de los intercambios comerciales han supuesto el crecimiento de abundante literatura al respecto. El enfoque de cadenas busca dar explicación a los procesos de producción transnacionalizados –abordamos más adelante el debate sobre el concepto de cadena frente al de red-, entendiendo el total de actividades necesarias para terminar una mercancía final, y la distribución geográfica de dichas actividades a través del espacio y entre fronteras internacionales. Esta situación se traduce en un creciente volumen de intercambios correspondientes a insumos intermedios (Sturgeon y Gereffi, 2009), que suponen un cómputo doble cuando la mercancía final es a su vez comerciada (Ahmad, 2013; Koopman *et al.*, 2012; UNCTAD, 2013; Elms y Low, 2013).

Un enfoque que recoge las ideas previas sobre especialización vertical (Hummels *et al.*, 2001) y deslocalizaciones (Grossman y Rossi-Hansberg, 2006), sobre fragmentación productiva internacional (Jones y Kierzkowski, 2000) –incluyendo la importancia de los servicios intermedios (Jones y Kierzkowski, 1988)-, mostrando la relación creciente entre intercambios comerciales y procesos de producción transnacionalizados (Feenstra, 1998), algo que, como veremos, afecta de manera crucial a los espacios regionales, y particularmente a la UE (Foster *et al.*, 2013).

La importancia que alcanza este tipo de procesos productivos transnacionalizados y articulados comercialmente se puede apreciar al comparar la evolución de la producción

y del comercio tras la crisis. De este modo, mientras el PIB mundial se contrajo un 5,2% entre 2008 y 2009, las exportaciones lo hicieron un 22,3%, y en el caso particular de la UE estos valores alcanzaron el 10,6% y el 22,5% respectivamente. Entre 2014 y 2015, 13,2% de caída del comercio mundial, y un 5,7% de PIB que, en el caso de la UE, asciende al 12% y 12,5% respectivamente. Unos datos que demuestran efectivamente la existencia de ese doble cómputo de mercancías en los intercambios comerciales, y en consecuencia una reducción mayor ante caídas en la demanda.

Siguiendo a Bair (2008, 2014), podemos distinguir cuatro corrientes dentro de este ámbito de producción transnacionalizada: 1) la tradición sistema-mundo (Hopkins y Wallerstein, 1977), y el análisis desde una perspectiva macro-histórica de los niveles de estratificación de la economía mundial, con el concepto de Cadena de mercancía (*commodity chain*), 2) el marco de las cadenas globales de mercancías (*global commodity chain*, GCC) como enfoque a medio camino entre la sociología organizacional y los estudios comparativos de desarrollo (Gereffi y Korzeniewicz, 1994), 3) el marco de cadenas globales de valor (*global value chain*, GVC), que surge del anterior para concretarse en relaciones específicas sectoriales y organizacionales (Gereffi *et al.*, 2005), 4) redes globales de producción (*global production networks*, GPN), (Coe *et al.*, 2004, 2008a; Hess y Young, 2006), que critica la linealidad del enfoque de cadenas y subraya la multidimensionalidad del proceso de globalización, estableciendo relaciones en muchas direcciones y no sólo una secuenciación vertical³⁸. No obstante, a menudo los términos se usan de manera sustitutiva para describir la secuencia de procesos en el que los bienes y servicios son producidos, distribuidos y consumidos, construyendo desde cada enfoque un relato diferente con los mismos conceptos que remite a marcos teóricos diferentes.

El primer enfoque es próximo a la tradición dependentista, y particularmente se desarrolló dentro de la denominada economía-mundo, que concebían la cadena de mercancías como el conjunto de procesos productivos y relaciones laborales necesaria para la fabricación de un bien final (Hopkins y Wallerstein, 1977). Cabe recordar que este enfoque parte de la crítica al comercio internacional y sitúa la dualidad centro-periferia como eje de estratificación de la economía mundial, pero se desmarcan de éstos en el sentido de no negar la posibilidad de que se produzcan un desarrollo

³⁸ Como señala Henderson (*et al.*, 2002), estos enfoques se unen a otras contribuciones centradas en el análisis transfronterizo. En primer lugar, las aportaciones de Porter (1985) sobre cadena de valor, que parten del análisis de la organización de las actividades en el interior de una empresa con una concepción lineal del proceso de producción. En segundo lugar, el enfoque *filiere*, desarrollado en los 70, definido como el sistema de agentes en una red inter-empresarial que producen y distribuyen bienes y servicios para la satisfacción de la demanda final (Malsot, 1980), buscando identificar jerarquización en las relaciones. En tercer lugar, la teoría actor-red desarrollada por Michael Callon, Bruno Latour y John Law, centrada en la heterogeneidad de relaciones entre empresas, y la incidencia de la red –entendida como el conjunto de relaciones de naturaleza económica y humana que conforman un proceso de producción– en la transformación de las propias empresas.

económico nacional –entendido como un cambio estructural derivado de un proceso de industrialización-. No obstante, ello no implica que se modifique la estructura mundial jerarquizada y desigual del sistema capitalista mundial (Gracia y Paz, 2015). Y precisamente la articulación de la producción en el espacio internacional, ahora entendida con la metáfora de cadena, se sitúa como mecanismo de reproducción de esa evolución desigual.

Las características básicas de este enfoque serían, en primer lugar, la centralidad de la DIT como eje de articulación de las distintas inserciones externas y la expansión transnacional como fenómeno consustancial al sistema-mundo capitalista³⁹ (Wallerstein, 2000). En segundo lugar, su objetivo es entender la desigual distribución, tanto en términos de generación y distribución de plusvalía como en términos de ubicación geográfica, de los distintos eslabones que forman la cadena, así como la reconfiguración y naturaleza de los mismos (Arrighi y Drangel, 1986). En tercer lugar, es un enfoque orientado al entendimiento de la economía mundial en términos dinámicos, por lo que introduce los ajustes cíclicos de la economía mundial como variable explicativa de la reconfiguración de relaciones entre eslabones⁴⁰ (Bair, 2008).

La existencia o no de transferencias de valor, fundamento básico de las tesis sobre el “intercambio desigual” ha sido ampliamente discutida en la literatura sin que existan trabajos claramente concluyentes. Una de las razones se deriva de las contradicciones que rodean el propio término de transferencias de valor utilizado unas veces sí y otras no como sinónimo de renta (repatriación de utilidades).⁴¹ En cualquier caso, sobre lo que sí parece haber consenso es sobre la existencia de distintos patrones de especialización dentro de la cadena (trabajo simple y trabajo complejo) que determinan la generación de valor. Por tanto, la DIT dentro de las cadenas constituye una cuestión clave para determinar su estructura jerarquizada (Gracia y Paz, 2017).

Décadas después, Gereffi y Korzeniewick (1994) rescatan esta idea de cadena de mercancía bajo la perspectiva de que los actores implicados constituirían los diferentes nodos, y el volumen y naturaleza de los intercambios entre esos nodos determinarían el tipo de relación existen entre ellos, y las distintas consecuencias derivadas de ocupar una posición u otra. El término adoptado fue el de cadena global de mercancías (*global*

³⁹ “En términos de la estructura de la economía capitalista mundial, la *commodity chain* es la trama y urdimbre del sistema social de producción” (Hopkins y Wallerstein 1994:17), en Bair (2008: 14).

⁴⁰ En particular con la teoría de ciclos largos de Kondratieff, de manera que, durante las fases de contracción, se reduce el foco geográfico de la cadena, debido al incremento de concentración y al descenso en el número global de productores, mientras incrementa el grado de integración vertical (es decir, más nodos de la red son incorporados a los límites organizativos de la empresa). Lo contrario ocurriría en la fase de expansión.

⁴¹ Véase Shaikh (2009) para una síntesis de las contradicciones mencionadas y de las distintas posiciones sobre esta cuestión.

commodity chain, GCC)⁴². Estas aportaciones, en un contexto de expansión de la globalización y arraigo académico de la NGE, consolida este enfoque, con sus distintas perspectivas y modificaciones posteriores. Gereffi define las GCC como “el conjunto de redes entre organizaciones agrupadas alrededor de un producto o mercancía, que une a los hogares, las empresas y los Estados entre sí dentro de la economía mundial. Estas redes son situacionalmente específicas, socialmente construidas e integradas localmente, subrayando la integración social de la organización económica”⁴³ (Gereffi *et al.*, 1994:2). En ellas, identifica cuatro dimensiones de análisis: 1) la estructura de flujos materiales, 2) la territorialidad de las actividades, 3) la estructura de gobernanza 4) el marco institucional.

El objetivo que se persigue con este enfoque es la identificación de la estructura de poder dentro de un proceso concreto de producción transnacionalizado, entendiendo este poder como la capacidad de control sobre el mismo, que se resume, en última instancia, en la capacidad de decidir qué, quién, cómo y dónde se produce, lo que supone por analogía decidir también esos parámetros en términos de intercambios comerciales. En función de la concreción de las relaciones en cada una de las dimensiones previas, se concreta un tipo de estructura de coordinación que incide tanto en el tipo de control entre nodos de la cadena como en la dirección en la que éste es ejercido, lo que tiene consecuencias sobre el valor generado y retenido en cada uno de los nodos.

La complejidad productiva en una cadena vendría a estar definida por la intensidad tecnológica en los distintos eslabones o nodos del proceso, mientras que la profundidad haría referencia al número de pasos necesarios (eslabones o nodos) para la materialización de la mercancía final (De Backer y Miroudot, 2012). Por otro lado, esa profundidad puede desarrollarse en términos internos o externos, en función de la estrategia desarrollada. En este sentido, a mayor grado de externalización mayor profundidad de la cadena y, en consecuencia, de articulación interna del proceso, y a mayor grado de deslocalización mayor articulación externa.

En estas primeras versiones del enfoque GCC se distingue básicamente entre dos tipos de estructuras de coordinación, las guiadas por el productor (*producer-driven*) y las guiadas por el vendedor (*buyer-driven*). En las *buyer-driven*, es ejercido principalmente hacia atrás, hacia las empresas proveedoras, dependiendo en gran medida de la capacidad de los grandes compradores de utilizar su poder de negociación para inducir la competencia entre los proveedores potenciales⁴⁴ (Gereffi, 1994; Heintz, 2006,

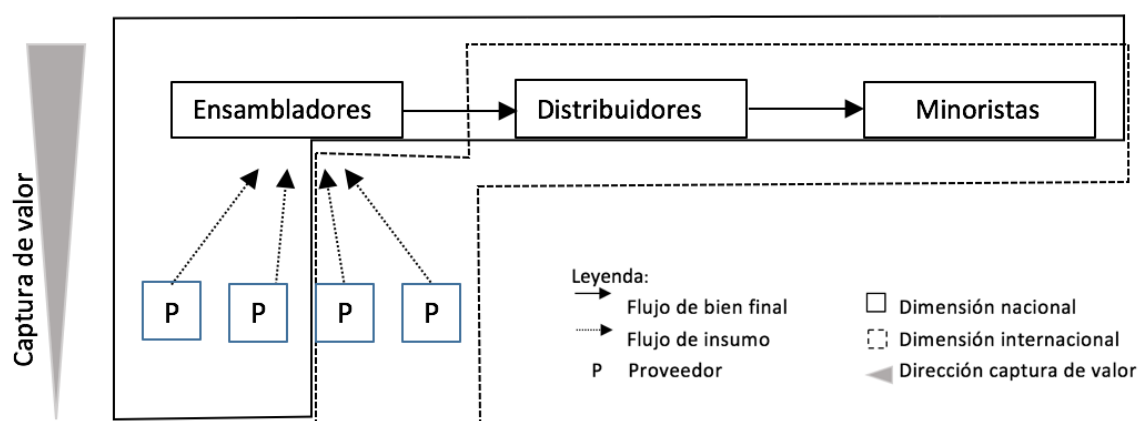
⁴² El capítulo de Gereffi (1994) en el libro que editó con Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, constituyó en cierta manera el inicio de este enfoque, dejando a un lado su conexión con enfoques previos.

⁴³ A pesar de que Gereffi menciona el concepto red para definir la cadena veremos los debates planteados respecto el uso de ambos términos.

⁴⁴ Este tipo de cadenas han sido tradicionalmente asociadas al sector textil, donde las empresas líderes ejercen poder sobre sus proveedores.

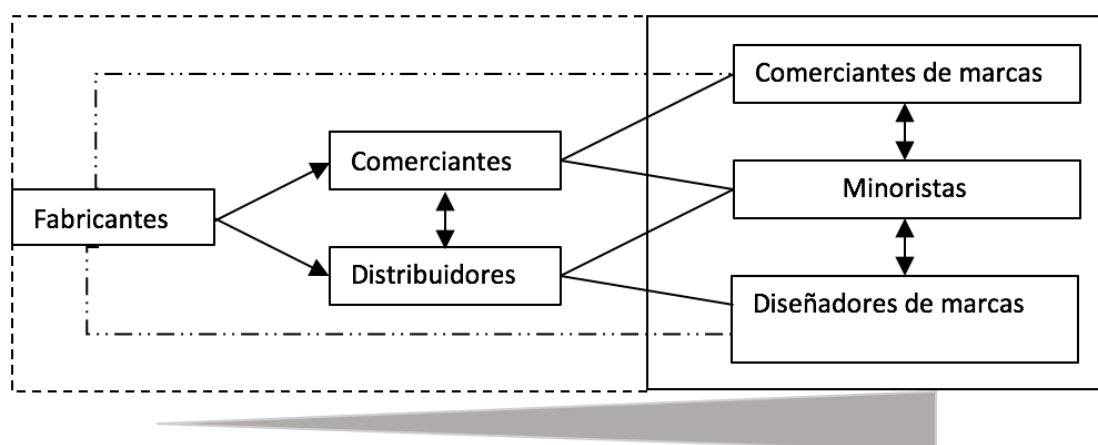
Mahutga, 2013). Las cadenas *producer-driven*, se caracterizan porque en ellas son las ensambladoras de bienes finales las líderes del proceso, como en el caso del sector del automóvil, y por tanto las que capturan mayor parte del valor. En ellas, los mecanismos de coordinación y transferencia de tecnología entre ensambladoras y proveedoras dependen del estatus de esta última (Sturgeon *et al.* 2008, Coe *et al.*, 2008a), siendo las empresas productoras las que capturan más valor que las compradoras. Además, en estas cadenas, a mejor posición dentro de ellas mayor poder de negociación con respecto a proveedores. En consecuencia, exportar a mayor número de países que a su vez dependen de las importaciones, es signo de mejor posición en la cadena y de control sobre la misma (Gracia y Paz, 2017).

Diagrama 1. 4 Esquema básico de una cadena guiada por el productor (producer-driven)



Fuente: elaboración propia en base a Henderson (1998) y Gereffi (2001b)

Diagrama 1. 5 Esquema básico de una cadena guiada por el vendedor (buyer-driven)



Fuente: elaboración propia en base a Henderson (1998) y Gereffi (2001b)

En definitiva, este enfoque conecta en cierta medida con sus predecesores de sistema-mundo al señalar la cuestión de la gobernanza dentro del proceso de producción, entendido como el poder ejercido dentro del mismo entre los distintos eslabones, y las

consecuencias que de ello se derivan. Por otra parte, la posición que una determinada industria nacional ocupa dentro de la cadena depende de su segmento de especialización, el cual está en buena medida determinado por el control ejercido por las empresas líderes. En contra de la teoría convencional de especialización comercial en ventajas comparativas y diferencias de dotaciones factoriales, el marco GCC examina las relaciones entre comercio y producción como un conjunto de actividades organizadas por agentes concretos, y particularmente por la empresa líder como actor principal en la cadena y potencial propulsor de desarrollo (Gereffi, 1999). Pero a este respecto, Wallerstein (2008) enfatiza la dimensión institucional de las cadenas, señalando que el papel del Estado no es exclusivamente el establecer “las reglas del juego”, sino que tiene capacidad para dirigir y delimitar los procesos.

Sin embargo, Bair (2005) señala que el enfoque GCC se aleja de los enfoques pioneros en dos sentidos. En primer lugar, en la distinta concepción sobre la naturaleza del proceso globalizador de donde se desprende el carácter más o menos novedoso de las cadenas globales como forma de articular la producción capitalista, que para Wallerstein y los suyos es intrínseco al capitalismo por tanto está presente desde los orígenes de este (Gracia y Paz, 2015). La segunda diferencia radica en la definición de la unidad de análisis. Como hemos señalado, para los pioneros (Hopkins y Wallerstein, 1977), es la economía-mundo jerarquizada y sus mecanismos de reproducción. Desde este enfoque se asume que, a pesar de que exista la posibilidad de “movilidad” o de cambio en la especialización productiva de algunas economías (cambios en la DIT), las cadenas tienden a reproducir (a través del citado intercambio desigual) la estructura jerarquizada de la economía mundial y las desigualdades económicas que la sustentan pues estas desigualdades son consustanciales a la existencia misma de las cadenas de mercancías (Gracia y Paz, 2015).

A estas diferencias se puede añadir, por un lado, el énfasis en las actividades de las empresas, especialmente las empresas líderes y su capacidad de control sobre la cadena, otorgando un peso mayor a las empresas como agentes organizativos mayor que el enfoque sistema-mundo. Por otro lado, frente a las críticas de sistema mundo sobre la miopía de esta “ilusión desarrollista” (Arrighi, 1990; Wallerstein 1994), el enfoque de GCC señala el interés de análisis de las dinámicas de las cadenas como precursoras de industrialización y desarrollo (Bair, 2008). Por ello este enfoque conectó con las líneas dentro de la economía del desarrollo que abogan por una estrategia de orientación exportadora. Por último, es un enfoque construido para realidades específicas y presentes, sin considerar los motivos históricos de la estructura actual ni cuestiones de propiedad del capital o los efectos de ocupar una posición determinada en un sector concreto sobre el resto de la dimensión nacional.

Por otro lado, a pesar de concentrarse en la gobernanza de la cadena, esta distinción entre dos tipos de gobernanzas plantea diversos problemas. En primer lugar, aunque se basa en la existencia de barreras de entrada que se concretan de diferente forma en

cada mercado, es evidente que se refiere a sectores y modos de organización de la producción distintos. Por ejemplo, las cadenas *producer-driven* son típicas de organizaciones productivas fordistas y neo-fordistas, asociadas a especialización flexible, mientras la inmensa mayoría del trabajo bajo el enfoque de GCC ha sido realizado en industrias de organización post-fordista. Del mismo modo, cuando el enfoque de GCC es usado en industrias *producer-driven* (como en el caso del automóvil), es evidente que la realidad es mucho más compleja que estos esquemas simplificados (Henderson *et al.*, 2002). En segundo lugar, la mayoría del trabajo realizado bajo el enfoque de GCC se ha preocupado de describir estructuras de gobernanza sin considerar la naturaleza de la cadena y sus implicaciones (Bair y Gereffi 2001). Incluir esta cuestión resulta relevante con el fin de determinar si las relaciones sociales incorporadas en ese proceso pueden imponer caminos de dependencia en ella (Deeg y Jackson, 2008), determinando en consecuencia los beneficios asociados a la participación de la misma (Henderson *et al.*, 2001). En tercer lugar, a pesar de que el enfoque de GCC busca incorporar en el análisis los sistemas de producción internacional desarrollados por las empresas transnacionales, hay pocos intentos de comprender la importancia de la propiedad de la empresa (doméstica-extranjera) y sus consecuencias (Henderson *et al.*, 2002).

En definitiva, aun considerando la importancia de la posición dentro de la cadena, el condicionamiento del patrón de especialización en su determinación, y la plasmación de esa estructura productiva en una estructura de poder, este enfoque, a diferencia del sistema-mundo, no se plantea la existencia de mecanismos de intercambio desigual que reproduzcan una articulación centro-periferia a nivel mundial (Arrighi y Drangel, 1986).

Esta deriva hacia las concreciones del sector y las particularidades organizativas fue acentuada por el enfoque posterior, conocido como cadenas globales de valor (*global value chains*, GVC) (Sturgeon, 2008). Dadas las transformaciones dentro de las empresas transnacionales, materializadas en las distintas estrategias descritas, así como fuera de ellas dentro de los procesos de producción y organización, se establecen redes cada vez más complejas cuya materialización en términos organizativos, y en las consecuencias de gobernanza que de ello se derivan, depende de cada vez más factores (Hess, 2008). El enfoque de GVC centra su interés en la posición específica dentro de la cadena, y las posibilidades de ascenso dentro de la misma (Humphrey y Schmitz, 2000), partiendo de la gobernanza de la cadena y en las decisiones concretas de las firmas en el marco de una estrategia global, enfatizando en que la desintegración y reintegración no son ni automáticas ni espontáneas (Gibbon *et al.*, 2008).

Desde el punto de vista de la cadena en su conjunto, se adopta fundamentalmente un enfoque organizacional que conecta sobre todo con la corriente neo-institucionalista y que pretende explicar los mecanismos de organización y control de las distintas cadenas por parte de las empresas líderes (Gereffi *et al.*, 2005). Al igual que en el marco de GCC, el control de la cadena, permite a las empresas líderes decidir la ubicación geográfica de

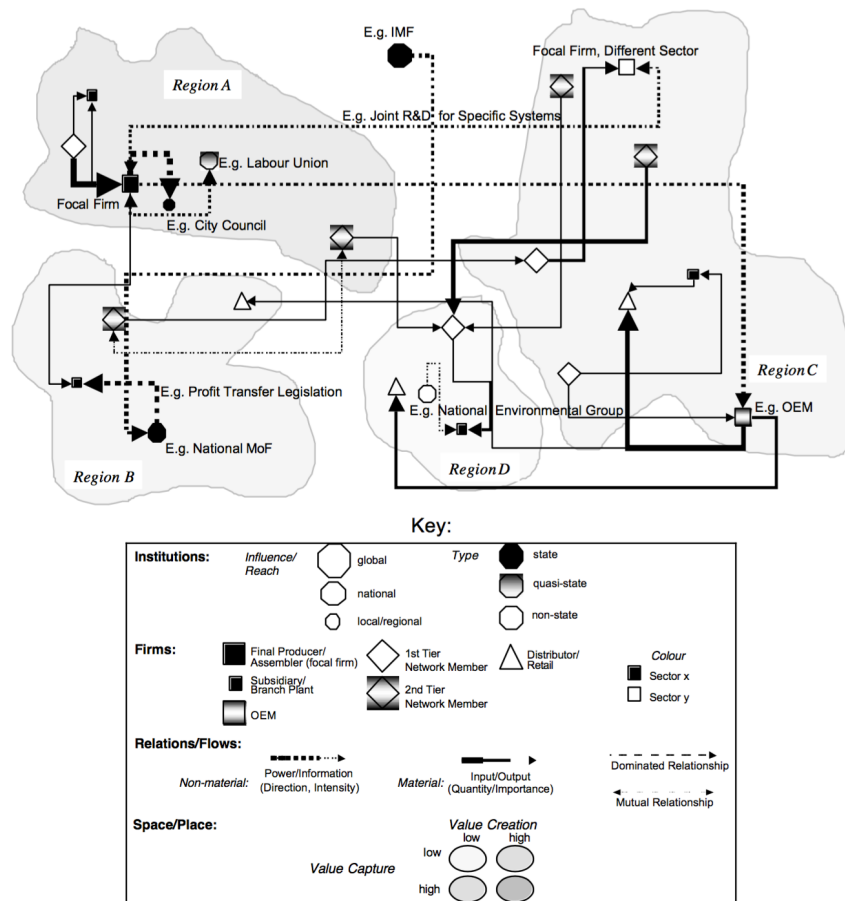
las distintas actividades y ejercer presión sobre los proveedores para lograr una rebaja de los insumos intermedios, presión que normalmente se traslada a los salarios de trabajadores ubicados en las actividades menos sofisticadas. En última instancia, estos análisis plantean conectar la dinámica de *upgrading*⁴⁵ con el control dentro de la cadena, lo que no está muy alejado de ciertas posiciones de la economía-mundo (Gracia y Paz, 2015).

Raworth y Kidder (2008) subrayan la conexión entre el tipo de producción y quién lo produce, señalando la posibilidad de que mejoras en el tipo de producción no se transfieran a mejoras en las condiciones de los trabajadores implicados, y particularmente en aquellos procesos organizados bajo métodos de *lean production*. Baldwin (2009) analiza las GVC desde un enfoque de nueva teoría comercial mostrando cómo el aumento de las capacidades de coordinación a lo largo del espacio y de la reducción de los costes de comunicación incentivan la dispersión geográfica de las cadenas y reducen los beneficios asociados a los procesos de aglomeración industrial tradicionales. Él lo denomina un “nuevo paradigma de globalización”, con diversas implicaciones, y entre ellas la creciente dificultad de detectar ganadores y perdedores del proceso, el incremento de la movilidad de la producción y la incidencia de las distintas legislaciones nacionales en la rapidez y profundidad del proceso. El problema de estas visiones es su fijación en los mecanismos específicos de la cadena en cuestión y de las empresas implicadas, y por tanto su incapacidad de realizar diagnósticos agregados a nivel país.

Precisamente algunos autores más recientes que se reclaman del enfoque sistema-mundo han desarrollado una metodología para analizar los cambios en la “posición” dentro de la cadena valorando, fundamentalmente, el tipo de relaciones comerciales como indicativas de una posición de control o de subordinación dentro de la cadena (Smith y Mahutga, 2008; Mahutga, 2013, 2014b). Lo significativo es que los indicadores de posición se definen asumiendo los mecanismos de control básicos que han sido definidos por el GVC para los distintos tipos de cadenas controladas por empresas transnacionales. También que se constatan la existencia de correlaciones entre las diferentes posiciones dentro de la cadena y las diferencias salariales entre países (Mahutga, 2014).

⁴⁵ Dicho proceso de *upgrading* es entendido como el ascenso de posiciones dentro de la cadena, de manera que incrementa la relevancia de la misma dentro del conjunto del proceso, y en consecuencia incrementa la capacidad de control del mismo (Gereffi, G. y Kaplinsky, 2001). Algunas voces críticas dentro del enfoque de GVC rechazan vincular automáticamente el *upgrading* a nivel de firma con el desarrollo nacional (Fortwengel, 2011) pues reivindican la necesidad precisamente de tener en cuenta si dicho culmina o no con el control de la cadena por parte de empresas nacionales, convertidas en grandes empresas transnacionales. Según Domanski y Lung (2009), este control y la existencia de estas empresas resulta fundamental para el desarrollo de capacidades de innovación y de decisión, en definitiva, para que el proceso de *upgrading* culmine en las actividades de mayor valor agregado (Gracia y Paz, 2015).

Diagrama 1. 6 Ejemplo estilizado de una red de producción (GPN)



Fuente: Henderson *et al.* (2001)

El enfoque de GVC ha sido sustituido paulatinamente por una visión más horizontal y compleja de las relaciones entre empresas, bajo un enfoque de red global de producción (GPN) (Smith *et al.*, 2002; Coe *et al.*, 2008a, 2008b). Según este enfoque, los cambios organizativos de las últimas décadas suponen la desintegración del proceso productivo transnacionalizado, atomizando sus unidades productivas y complejizando las relaciones que se establecen entre ellas. Según (Rainnie *et al.*, 2011), esto aporta mayor capacidad de comprender la estructura compleja que caracteriza la organización geográfica en los distintos niveles espaciales, permitiendo concretar la distribución y dinámicas del poder dentro de estas estructuras, así como la creación y captura de valor en los distintos nodos. Además, permite incorporar otras dimensiones dentro del proceso que se encuentran adheridas a las redes de producción, como los espacios sociales y políticos en los que se instauran, así como la participación en la misma de agentes no empresariales.

Los procesos económicos no pueden ser entendidos como relaciones lineales, sino con la complejidad de múltiples encadenamientos verticales y horizontales, acotados por marcos legales y estructuras reguladoras, al tiempo que impactan en los espacios en los que se instauran. De este modo, el enfoque de GPN se distancia de los anteriores en el

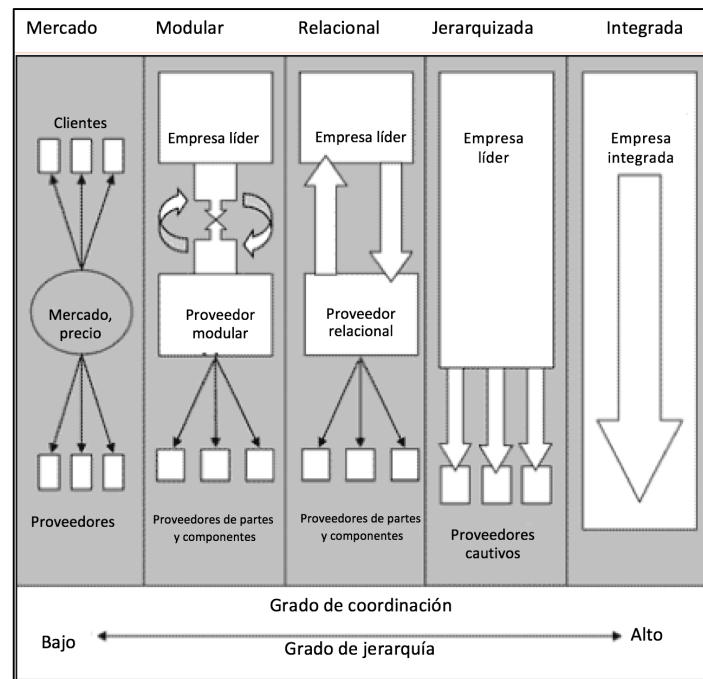
sentido de otorgar a los nodos una mayor autonomía y variedad de decisiones y prioridades en función de los contextos sociales en los que están adheridos, de manera que lo ocurrido en uno no es trasladable a otros. Con ello, pretende captar los niveles global, regional y local en sus dimensiones económica y social. Las articulaciones de las distintas partes de la red están influenciadas por los contextos socio-políticos en los que están incrustadas, producen y se reproducen. Los enfoques centrados en el concepto de red amplían el foco a un mayor número de interrelaciones y actores implicados, que no tienen por qué formar parte explícitamente del proceso de producción –por ejemplo, la red de consumidores. Así, la cuestión territorial está más presente que en los predecesores, y ello implica considerar múltiples posibilidades en la manera en que se materializan las distintas relaciones entre partícipes de la red. Por este motivo, resulta difícil concretar una tradición teórica específica para este enfoque, dado que ésta dependerá en última instancia de los objetivos que se persigan y las variables y relaciones que se identifique, siendo a menudo considerado una propuesta metodológica⁴⁶.

La gobernanza de una red supone el reconocimiento de la existencia de relaciones de poder asimétricas entre emisores y receptores de inversión. Un poder que es ejercido a través de la coordinación del proceso de producción, sin que tenga por qué existir propiedad directa de las empresas. Por tanto, en última instancia, la forma de control y ejercicio de poder dentro de la cadena está condicionada por el segmento específico de especialización y su funcionalidad dentro de la cadena, con implicaciones importantes en el impacto que provoca tanto en términos de las dimensiones internas como en los parámetros de inserción externa y en las posibilidades de ascender dentro de la misma.

Gereffi (*et al.*, 2005) señala que la forma específica que adopta la estructura de gobernanza dentro de una cadena depende variables diversas como la complejidad de la producción desarrollada, el grado de codificación de la información o las características de la red de proveedores. Según Bair (2014), esta distinción parte del enfoque GCC pero se ve influenciado por la literatura de costes de transferencia y economía de la organización. Un enfoque que pretende compaginar la visión sector con las particularidades de las transacciones de los distintos productos necesarios y las capacidades de proveedores actuales y potenciales en relación a los requerimientos de esa transacción concreta (Gereffi *et al.*, 2005: 85)

⁴⁶ De hecho, dentro de este enfoque de redes, la Escuela de Manchester se declara próxima a la tradición de cadena de mercancías. Fue desarrollada como “un enfoque geográfico relacional para el estudio del espacio económico global” (Hess y Yeung, 2006), y dialoga y critica el enfoque GCC y particularmente a Gereffi, por ignorar la dimensión espacial de las cadenas. Por el contrario, el enfoque de GPN considera las múltiples dimensiones de la globalización con un enfoque de red que incide específicamente en la dimensión local de la misma, y en concreto su vínculo con la dimensión institucional o el contexto social. (Hess y Coe, 2006; Hess y Yeung, 2006). No obstante, a pesar del énfasis del enfoque GPN de distinguirse de GCC, ambos aplican metodologías de estudio de caso sectorial que difieren poco entre si (Bair, 2008).

Diagrama 1. 7 Esquema de relaciones en los distintos tipos de gobernanza en una CGV



Fuente: Elaboración a partir de Gereffi (2005)

. Distinguen entre 5 tipologías de gobernanza en la cadena: mercado, modular, relacional, cautiva y jerárquica. En los extremos nos encontraríamos por un lado la organización de libre mercado, caracterizada por un actividades sencillas y codificables que establecen unos vínculos vía precio. En el lado opuesto aparece la organización jerarquizada, asociada a estrategias de expansión vertical y características de las relaciones matriz-filial en las que la información está muy codificada y se desarrollan procesos productivos complejos o existe escasa competencia.

Una estructura modular, guarda parecido a una estructura de mercado en su nivel inferior, es decir, las actividades no serían complejas y el vínculo sería vía precio, pero esas relaciones estarían concentradas hacia un proveedor –o pocos- que asumen buena parte de la toma de decisiones del proceso y dispone de capacidad de decisión sobre sus procesos de producción, aprovechando la misma maquinaria para una amplia base de clientes, manteniendo costes bajos. De este modo, aun siendo vínculos de mayor solidez que en un esquema de relaciones de mercado, el proveedor tiene capacidad de cambiar de clientes. En una estructura relacional, en cambio, la empresa líder especifica sus necesidades de provisión y controla parte del proceso de producción de las mismas, a menudo las de mayor valor, que son incorporadas en aquello suministrado por el proveedor. Por ello, son relaciones más densas, con conocimiento parcialmente compartido, y características de productos diferenciados por complejidad productiva, calidad o contenido tecnológico. Por último, una estructura cautiva se caracteriza por la existencia de pequeños proveedores dependientes de pocos compradores que ejercen gran control sobre ellos, estableciéndose relaciones de poder asimétricas a través de las

cuales la empresa líder decide sobre cuestiones relacionadas con el proceso productivo de la proveedora, dado que una mejora del mismo revierte de manera directa sobre la eficiencia de la empresa líder (Gereffi *et al.* 2005).

Por tanto, la concreción del tipo de estructura de gobernanza que se establezca en la red o cadena⁴⁷ y, en consecuencia, la intensidad y dirección del poder ejercido –lo que a su vez incide en la posibilidad de beneficiarse en mayor o menor medida de la participación en ella- depende de múltiples factores que tendrán distintas concreciones en función de las características organizativas y productivas del sector que se considere, y veremos cómo se concreta en el caso del sector automotriz.

Diferencias y similitudes entre planteamientos

Las diferencias entre cada enfoque no son tan evidentes, partiendo de que comparten autores y conceptos. Según *Duke University Center on Globalization, Governance & Competitiveness* (Duke CGGC, 2016), se corresponden más a los cambios organizativos experimentados en las últimas décadas en los distintos sectores que a cuestiones teóricas. Así, el enfoque GCC trataría la gobernanza de manera lineal, en un contexto de articulación de la producción en torno al desarrollo de grandes productores transnacionales, y en dos direcciones de ejercicio de poder, la del productor y la del vendedor. Pero el crecimiento de los procesos de fragmentación y externalización de partes del proceso habría llevado, en opinión de los autores dentro de GVC, a cambios dramáticos en la forma de organización sectorial de la producción, rompiendo la linealidad en la gobernanza e introduciendo formas más complejas de organización sectorial.

En cierto modo, una cadena de valor describiría el rango completo de actividades necesarias para producir cualquier bien, y también las etapas posteriores –distribución, publicidad, etc.-. Una cadena de mercancías, o cadena de suministro, sería específicamente los insumos necesarios para la producción de dicho bien. Por tanto, una cadena de valor incorporaría más actividades que una cadena de suministro, pero ambas hacen referencia a un proceso productivo en fases articuladas, que abarca distintos espacios geográficos y múltiples agentes implicados en cada uno de ellos, desde distintos grupos de trabajadores, hasta empresas o instituciones.

⁴⁷ Aunque esta clasificación de Gereffi de estructuras de gobernanza es la más extendida, existen otras propuestas como Humphrey y Schmitz (2002), clasifican en tres las formas de gobernanza en una GPN, aunque en un sentido muy similar al de Gereffi. En primer lugar, las relaciones de mercado más abierto, donde proveedores y clientes se encuentran por tiempo limitado. En segundo lugar, las relaciones entre una empresa cautiva parte de una estructura regional o global que establece relaciones jerarquizadas con una empresa matriz. En tercer lugar, las operaciones de externalización, donde la empresa transnacional es cliente –o un intermediario-, que suponen relaciones cuasi-jerarquizadas. En realidad, esta propuesta de Humphrey y Schmitz (2002) surgió como crítica a la rigidez de la división inicial del enfoque de GCC en dos tipos de cadenas (*buyer* y *producer-driven*) y fue posteriormente ampliada.

No obstante, esta asepsia teórica que el Duke CGGC señala no está del todo clara. Los trabajos originales de Gereffi supusieron en algún sentido un intento de construcción un marco de análisis dentro de la tradición dependentista, incorporando de manera clara las consecuencias socio-espaciales de la NDIT. Sin embargo, rompe con las categorías nacionales de centro, periferia y semiperiferia, para adaptarse al nuevo contexto de globalización, ensalzando la importancia de las redes de producción, las relaciones inter-empresa y las particularidades de cada sector (Henderson *et al.*, 2001). Por tanto, aunque pudiendo partir del marco analítico de los enfoques dependentistas, es cierto que la concreción en las distintas particularidades sectoriales y empresariales le va alejando de los objetivos de éstos, y particularmente del análisis del intento de estratificación de la economía mundial en un nivel país. Del mismo modo, la evolución posterior hacia GVC y GPN, y particularmente su concreción en las relaciones entre empresas y dentro de ellas, tiene paralelismos con las transformaciones descritas dentro de la teoría de comercio internacional.

En realidad, las diferencias dependen del modo de definir los conceptos clave del análisis. En primer lugar, el concepto de mercancía, que remite en general en los enfoques de cadenas a productos estandarizados y estáticos en el tiempo y en el espacio que, siendo válido en algunos sectores, no se corresponde con una parte creciente de la producción manufacturera en la actualidad. Pero más determinante resulta tener en consideración el proceso social que implica la producción, así como los mecanismos de reproducción de conocimiento, capital y fuerza de trabajo. En consecuencia, en los enfoques de cadenas los conceptos están a menudo despojados de su contenido social, cayendo en la deshumanización de los procesos de producción (Henderson *et al.*, 2002: 16).

Por otro lado, la cuestión de creación de valor se sitúa como cuestión central en todos estos enfoques, y particularmente los desarrollados a partir de GVC. La propia inclusión del término como adjetivo incorporado al concepto de cadena muestra la preocupación del enfoque por los lugares de creación de valor, las circunstancias en que ese valor puede ser aumentado y las posibilidades de capturarlo (Starosta, 2010). Aquí entran desde las cuestiones de transferencias tecnológicas o propiedad de la firma, hasta los debates tradicionales sobre desarrollo y los efectos de los distintos patrones de especialización adoptados. Aquí la cuestión no sería tanto el uso del concepto sino el sentido que se le quiera otorgar al mismo, siendo necesaria su medición monetizada en términos de renta que luego puede ser combinada con otras concepciones del término, como la noción marxista de plusvalía⁴⁸ (Henderson *et al.*, 2002).

⁴⁸ La captación del valor en unidades físicas es una cuestión de tremenda complejidad en procesos productivos fragmentados, donde participan múltiples tipos de bienes dado, por un lado, la necesidad de descender a un nivel amplio de desagregación de productos y, por otro lado, la información que ofrecen las bases de datos al respecto. Por lo general, o no existen datos para un amplio nivel de detalle o los datos son ofrecido en unidades de peso (kilos producidos/comerciados),

Otra cuestión trascendental que subyace en estos enfoques es el poder, tanto desde los mecanismos de su ejercicio como la manera de su creación. Se distinguen tres tipos de poder: corporativo, institucional y colectivo (Henderson *et al.*, 2002; Coe *et al.*, 2004). El primero hace referencia a la capacidad de una empresa de influir en las decisiones del resto, obteniendo con ello mayor beneficio para sus intereses particulares⁴⁹. El poder institucional se refiere a aquel ejercido por un Estado o gobierno en alguna subdimensión nacional, así como por instituciones supranacionales⁵⁰, entendido como el condicionamiento sobre que las decisiones en estos niveles puedan tener sobre la toma de decisiones de los partícipes en la red. Por último, el poder colectivo sería aquel ejercido por otros agentes sociales, que no tienen que ser necesariamente partícipes directos en el proceso de producción, pero cuya organización puede modificar las decisiones respectivas a éste, entre los que destacarían sindicatos, ONG u otras organizaciones de la sociedad civil.

Otro concepto de importancia en estos enfoques es la cuestión de integración o arraigo⁵¹, entendiendo que cada nodo de la red surge y se relaciona en contextos culturales específicos con los que interactúa de manera permanente. Esto puede entenderse desde una perspectiva territorial, entendiendo el espacio geográfico concreto en el que se ubica y todo lo que ello conlleva –tanto en términos físicos como sociales y económicos–, así como en relación a la estructura de red en la que dicho nodo se inserta, su conectividad y estabilidad con el resto de miembros de la red.

Los enfoques presentados (*commodity chain*, GCC, GVC, GPN) son consecutivos temporalmente, pero también se solapan entre sí. Las diferencias entre los distintos

por ejemplo, en el caso de Eurostat y sus clasificaciones de Sistema Armonizado y Prodcom. Sí suele ser posible la obtención de datos en términos de unidades producidas en lo que se refiere a mercancías finales, -por ejemplo, en el sector del automóvil, el número de vehículos producidos- pero precisamente los enfoques de cadenas señalan la necesidad de superar ese nivel y descender al análisis de especialización en partes y componentes.

⁴⁹ Eso supone el rechazo a la posibilidad de existencia de mecanismos de suma cero entre los nodos partícipes de la red o cadena y, además, en la medida en la que su distribución es asimétrica entre los partícipes, reduce el grado de autonomía de cada uno de ellos. Es decir, los enfoques de redes que sitúan el foco de análisis en la existencia de una nutrida red de nodos autónomos y coordinados en base a decisiones individuales, de cuya agregación se obtendría un esquema de la red en su conjunto, pecan de ingenuos al no considerar la importancia del poder ejercido por la empresa líder en el condicionamiento de las decisiones del resto.

⁵⁰ Aquí Henderson y Young (2003) incluyen desde la UE, hasta el FMI, BM, ONU –en particular OIT- o agencias de calificación de riesgo.

⁵¹ Con ella nos referimos al concepto inglés de *embedness* (Polanyi, 1944), cuya traducción al castellano es cuestión de debate epistemológico, y es entendida en general como integración o enraizamiento. La intención original de Polanyi era la crítica al reduccionismo de las relaciones sociales incorporadas en las relaciones económicas. Con este concepto quería señalar que la economía se encuentra incorporada (integrada, enraizada) a un contexto social específico, marcado por la cultura, la historia o las relaciones de poder existentes, que ayudan a comprender el desarrollo real del sistema económico y las divergencias existentes entre unos y otros partícipes del mismo. Para una discusión al respecto puede consultarse Woods (1987), Gómez (2004), Becker (2007).

tipos de cadenas se centran en 1) cuestiones de enfoque analítico y operatividad de la construcción de la cadena, 2) la gobernanza de la cadena, 3) las consecuencias sociológicas y políticas de la cadena.

Desde el enfoque de GCC la distinción comprador-vendedor es funcional para describir la composición de la estructura de poder en la cadena, pero ofrece poca utilidad para analizar el modo en que una actividad particular o la relación entre nodos concretos son coordinadas. Lo contrario pasa con el enfoque GVC que, siendo útil para analizar un eslabón concreto de la cadena, no lo es para saber cómo se coordinan los eslabones por debajo de ellos, ni las consecuencias de la cadena en su conjunto al centrarse básicamente en las relaciones entre dos puntos concretos. Un intento construido sobre el método inductivo de GCC, desarrollando un método deductivo que permitiese la formulación y contraste de hipótesis (Sturgeon, 2008).

Por otro lado, muchos de los estudios desarrollados a partir del marco de GCC y GVC se desmarcan de manera clara de las herencias originales por su distinto entendimiento del funcionamiento capitalista, y particularmente del análisis de las posibilidades de desarrollo, en la búsqueda de nuevos paradigmas que ayuden a entender la relación entre el nivel nacional y la cambiante economía global (Frigant y Zumpe, 2014).

Pero más allá de las diferencias y similitudes entre estos enfoques, muchas de ellas sometidas a debate hoy en día, todos inciden en la relación entre distintas secuencias de actividades dentro del proceso de producción en una articulación jerarquizada en torno a distintas relaciones de control y poder que se establecen en ellas –estructura de gobernanza-.

Dado que las cadenas globales son estructuras dinámicas, es necesario analizarlas desde una perspectiva histórica. Esta cuestión es reconocida tanto los enfoques originarios de sistema-mundo como los posteriores de cadenas y redes, aunque los segundos desde una óptica menos rígida, incluyendo la posibilidad de modificar dicha dinámica en función de las particularidades productivas y organizativas. Precisamente las características productivo organizativas han registrado cambios sustanciales en las últimas décadas, en una secuencia con implicación de cada vez más países, lo que supondría una reorganización del proceso de producción hacia estructuras con cada vez más relaciones. Cambios que se traducen de manera simultánea en la mayor complejidad productiva dentro de cada sector y en la interrelación entre ellos, con incremento de los intercambios intra e inter-sectorial, incidiendo de manera particular en la relación entre el sector manufacturero y servicios⁵².

⁵² El crecimiento de la fragmentación y de los procesos productivos transnacionales e integrados, incrementa los intercambios intra-industriales al descomponer lo que anteriormente era un bien terminado en diversas partes y componentes, y por otro lado afecta al desplazamiento de actividades del sector industrial al de servicios como consecuencias de procesos de subcontratación y externalización de actividades. Por ello, desde la perspectiva de un espacio productivo fragmentado

En definitiva, estos enfoques plantean una manera de abordar el análisis de la inserción externa en su dimensión productivo-comercial diferente: frente a patrones de especialización inter-industriales o intra-industriales diferenciados en gamas de productos se centran en eslabones de procesos productivos más amplios. A ello se añade el incremento de la importancia del intercambio de bienes intermedios, en un entorno crecientemente fragmentado y articulado en el espacio internacional, que suponen transformaciones de las formas organizativas tradicionales en función de las estrategias desarrolladas. Por ello, cobra una relevancia especial atender a las relaciones entre los distintos eslabones partícipes del proceso fragmentado y que se articulan en un espacio productivo transnacionalizado, lo que requiere de un análisis detallado del contenido de los intercambios y de los partícipes del mismo⁵³. Tanto en sus concepciones originales como en los desarrollos posteriores, bien en forma de cadena o de red, el concepto de centro y periferia hace referencia a una articulación de distintas actividades productivas, en la que distintas unidades ocupan posiciones diferenciadas, complementarias y jerarquizadas, de la que se derivaría una estructura específica de gobernanza con consecuencias comerciales, financieras o distributivas.

Dentro de esa diferenciación adquiere un papel central la posición tecnológica o innovadora, tanto en los planteamientos originales en términos de DIT o NDIT, como en la NEG o en los enfoques de cadenas y redes, constituyendo uno de los rasgos fundamentales de distinción entre actividades centrales y periféricas del proceso productivo. La generación y difusión el progreso técnico, que constituye uno de los núcleos fundamentales del desarrollo capitalista, se corporiza en términos productivo-comerciales en bienes intermedios y bienes de equipo de alto contenido tecnológico (Luengo *et al*, 2012, 2012b; Luengo y Gracia, 2011). La capacidad innovadora constituiría una de las principales actividades centrales del proceso productivo, desde donde se distribuyen hacia la periferia y hacia otros centros. Ello no implica que en la periferia no puedan desarrollarse procesos de industrialización avanzados, incluso también de alto contenido tecnológico, pero como consecuencia de una transferencia tecnológica, y en gran parte de tecnologías de ciclo de vida maduro, desde un centro que mantiene la

y articulado, los procesos de terciarización, que de manera genérica se asumen consecuencia natural del desarrollo económico, son diferenciables en función de su mayor o menor contribución a la producción manufacturera, pudiéndose establecer distintos de especialización en servicios. Con este enfoque se abre el debate sobre el alcance real del proceso de terciarización (Schettkat y Yocarini, 2006), así como la infravaloración de los procesos manufactureros en economías aparentemente terciarizadas (Montresor y Marzetti, 2011). Una cuestión que resulta trascendental en el análisis de los encadenamientos productivos internos, los efectos de la IED o el vínculo entre participación en cadenas y las posibilidades de cambio estructural Sin embargo, dado que nuestro objetivo se centra en la conexión productivo-comercial como determinante de posición externa, nos centraremos en el segmento de bienes, que por el momento se mantiene como protagonista de los intercambios comerciales en la UE, y factor explicativo fundamental de la desigual evolución de saldos.

⁵³ Una visión que afecta directamente al análisis de los patrones de especialización y de competitividad, puesto que frente a una competitividad vista de manera aislada surge una competitividad respecto a un proceso articulado.

capacidad de innovación. Un planteamiento que ya estaba presente en los enfoques tradicionales de especialización productivo-comercial y articulación entre estructuras centrales y periféricas (Posner, 1961; Hufbauer, 1966; Prebisch, 1950), con la IED como principal canal de transmisión tecnológico, y que cobra especial relevancia con el surgimiento de procesos industrializadores en zonas periféricas (Di Filippo, 1998).

La relevancia de ocupar un tipo de actividad u otra se justifica de múltiples maneras desde la literatura económica, pero remite, en última instancia, a la capacidad de ejercer control sobre el proceso de producción. En el nuevo entramado de relaciones e intercambios en distintos niveles que forman las redes de producción, la esencia se mantiene en la estrategia de la empresa líder del proceso, cuyo liderazgo podría resumirse en la capacidad de decidir qué segmentos o actividades retiene y cuáles subcontrata, externaliza o deslocaliza, dónde se realizarán esas actividades y presionar sobre el precio que pagará por ellas, lo que supondrá en cualquier caso un coste menor que cuando esa actividad era interna. En definitiva, el segmento de especialización de la empresa líder y su estrategia, tendrá consecuencias sobre el resto de eslabones implicados en el proceso de productivo, así como en las condiciones internas del territorio –por ejemplo, en el nivel y evolución de los salarios-. En otras palabras, unas empresas establecen los parámetros bajos los cuales van a operar el resto (Humphrey y Schmitz, 2004), lo que implica el mantenimiento de relaciones de poder dentro del proceso de producción en base a la existencia de patrones de especialización diferenciados dentro de la cadena. Estas diferentes especializaciones determinan distintas posiciones de control sobre el proceso de producción, en el que sigue siendo clave la cuestión tecnológica, cuya generación y difusión sigue constituyendo un mecanismo de dominio y dependencia entre empresas (Gereffi et al, 2005). Una visión que afecta directamente al análisis de los patrones de especialización y de competitividad, puesto que frente a una competitividad vista de manera aislada surgiría una competitividad respecto a un proceso articulado y condicionada, en consecuencia, respecto a la relación con el resto.

La existencia de dichos mecanismos condicionará el modo de beneficiarse de los distintos participantes en la cadena, y en consecuencia la existencia de mecanismo de intercambio desigual. En la medida en la que las posiciones centrales de la cadena encuentran un beneficio mayor que las posiciones periféricas, el efecto agregado de la cadena en su conjunto será desigual y, por tanto, polarizante.

1.2.3 Articulación productiva en el espacio regional

Como hemos señalado, las categorías centro y periferia se extiende tras el estallido de la crisis para la caracterización de distintos países de la UE. En general, la mayoría de los análisis se han centrado en el lado financiero de la relación, pero también en la evolución de asimetrías comerciales (Aiginger, 2013; Botta, 2014), y cada vez más desde un punto de vista político (Magone *et al.*, 2016), y su vínculo con políticas de cohesión (Farago y Varro, 2016; Thomas, 2013; Petrakos, 2009).

Aunque en los objetivos teóricos del tratado de Maastricht se encontraba la convergencia estructural, parece que se ha producido más bien lo contrario (Eichengreen 2007; Fiorentini y Montari, 2012). Pero el debate sobre los efectos de la incorporación de nuevos miembros y la articulación entre ellos comienzan décadas antes⁵⁴, cuando se forma oficialmente la Comunidad Económica Europea (CEE) y comienza la paulatina adhesión de nuevos socios. En esos tiempos, se hacía referencia explícita a un centro europeo constituido por los miembros fundadores de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero –al que se añadiría Reino Unido tras el giro en el planteamiento de su relación con Europa-, frente a distintas periferias que mostraban un evidente menor grado de desarrollo (Seers *et al.*, 1979). El debate se centraba en los efectos de la integración de estructuras económicas muy diferenciadas, en base a los criterios tradicionales de desarrollo de ese momento –grado de industrialización y recepción de IED, y movimientos migratorios y turísticos- con el foco en los movimientos de divisas como fuente de restricción externa (Selwyn, 1979). Además, se insistía en la importancia de la articulación específica entre países –por ejemplo, entre Irlanda y Reino Unido (Crotty, 1979), o entre Finlandia y Suecia (Kiljunen, 1979), frente a la visión de la integración conjunta en abstracto, así como a las desigualdades entre las regiones internas de los países, y especialmente en el caso italiano con un Norte integrado en centro productivo europeo y un Sur periférico (Wade, 1979). También abundaron los análisis de la posición periférica de la economía española y los efectos de su adhesión al mercado europeo (Seers, 1979; Braña *et al.*, 1976;). Un debate parcialmente olvidado durante los 90 en un periodo de euforia europeísta avivada con la unificación alemana, y parcialmente reactivado con las ampliaciones hacia el Este, y fundamentalmente en términos industriales tras el crecimiento de las deslocalizaciones hacia los nuevos socios (Luengo, 2009; Aubert y Sillard, 2005; Fontagne y Lorenzi, 2005). Pero el proceso de unificación monetaria, y fundamentalmente su tercera etapa a partir de 1999, derivó la atención al terreno monetario, confiando en sus efectos sobre una convergencia generalizada.

Un diseño institucional que combinaba distintas áreas de gobernanza, una UME que en 2009 estaba formada por 16 países⁵⁵ frente a una UE entonces formada por 27

⁵⁴ El patrón centro-periferia no es nuevo en Europa, ni siempre ha tenido los mismos protagonistas. Durante muchos siglos de la historia, Europa central –Francia, Alemania, Austria- han constituido un importante centro mundial. Durante el siglo XVI, se producen cambios en los patrones con el surgimiento de distintos imperios con epicentro europeo (Portugal, s. XV-XX; España, s. XVI-XIX; Reino Unido, s. XVII-XX; Francia, s. XVII-XX; Países Bajos, XVII - XX) en la denominada Era de los Descubrimientos, que desplazaron el centro de gravedad con la expansión mundial, fundamentalmente en torno a la costa atlántica (costa latina y africana). La pérdida de dichas colonias tras la II G.M supondría una importante pérdida de influencia transoceánica europea, que reviviría años después con el crecimiento industrial y tecnológico de mediados del siglo XX (Seers *et al.*, 1979).

⁵⁵ Los 11 Estados fundadores desde 1999 -Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal-. Desde entonces se han incorporado en 2001

miembros⁵⁶, y que en cierta medida habría sido funcional para el fortalecimiento competitivo de algunas industrias en un mercado crecientemente global (Dunford y Smith, 2000). Sin embargo, en dicho proceso se habría desatendido tanto las configuraciones internas en el interior de los países como las desigualdades estructurales en el interior de la región, que en última instancia derivaron en la polarización en términos de balanza de pagos y los problemas de financiación en la periferia tras el estallido de la crisis, afectando a la estabilidad de la región en su conjunto (Hall y Ludwing, 2010; Reinert, 2013; Gambarotto y Solari, 2014).

En esas articulaciones en el interior de la UE cobra un protagonismo central la dimensión productiva dada, por un lado, la creciente interconexión entre el centro europeo y la nueva periferia del Este industrializada y, por otro lado, la desconexión de la periferia terciarizada, que pierde vínculos productivo-comerciales con el centro, parcialmente sustituidas con los nuevos socios y parcialmente con importaciones extracomunitarias, fundamentalmente en los segmentos de baja y media tecnología (Simonnazi *et al.*, 2013). Y no sólo es una cuestión de movilidad geográfica, sino además en los efectos que el desarrollo de cadenas regionales habría tenido sobre cada una de las posiciones articuladas (Stöllinger, 2016). Un escenario que no dista mucho de la definición estratificada descrita por los autores del enfoque sistema-mundo (Amin *et al.*, 1982; Chesnais *et al.*, 2002).

La dinámica de crecimiento de los países europeos no puede analizarse sin tener en cuenta su posición dentro de la economía mundial y regional, en este caso la UE. El crecimiento de asimetrías de balanza de pagos entre países comunitarios sería, por tanto, reflejo de estructuras productivas diferenciadas, y a su vez complementarias, que se articulan en el espacio comercial regional.

Desde un punto de vista productivo, la expansión de las cadenas de producción se habría desarrollado, fundamentalmente, en un plano regional (Lemoine y Ünal-Kesenci, 2004; Ecochard *et al.*, 2005; Egger y Egger, 2005; Carrillo *et al.*, 2003; Sturgeon *et al.*, 2009; Los *et al.*, 2013, 2015), al menos en los sectores de mayor contenido tecnológico, a pesar de que en las últimas décadas de globalización ha aumentado en el número de participantes en los intercambios regionales, con claro protagonismo de países asiáticos. El desarrollo de los distintos procesos de integración, de mayor o menor intensidad, que se ha registrado en los últimos años –por ejemplo, UE, NAFTA o ASEAN- habría generado un proceso de integración productiva articulada en torno a los tres principales centros productivos a nivel mundial –Fábrica Asia, Fábrica Europa, Fábrica Norteamérica- (Los

Grecia, en 2007 Eslovenia, en 2008 Malta y Chipre, en 2009 Eslovaquia. Después de la crisis, en 2011 Estonia, en 2014 Letonia y en 2015 Lituania.

⁵⁶ En 2015 se incorporó Croacia. Cabe señalar que de los países del Este que se incorporan desde 2004, tan sólo Estonia, Letonia, Lituania, Eslovenia y Eslovaquia se incorporan al espacio euro.

et al., 2013). Una caracterización habitual de la globalización en torno a la triada productiva Europa-Norteamérica-Japón, en clara transición desde hace décadas a China.

De este modo, las cadenas o redes de producción habrían tenido un desarrollo fundamentalmente regional, incrementando el grado interrelación entre estructuras productivas próximas geográficamente que se articularían en función de distintas actividades jerarquizadas en torno a un centro productivo. Ello no impide, no obstante, el crecimiento generalizado de intercambios a nivel mundial entre países de muy diversas regiones, pero canalizados fundamentalmente a través de los centros de las respectivas regiones y desarticulados productivamente, o bien como insumos que se incorporan a procesos productivos fundamentalmente regionales. Los motivos de esta tendencia son diversos, desde factores históricos que alentaban una primera fase de integración regional previa a la globalización, hasta motivos meramente económicos entre costes de producción y costes de transporte, o relativos a proximidad geográfica.

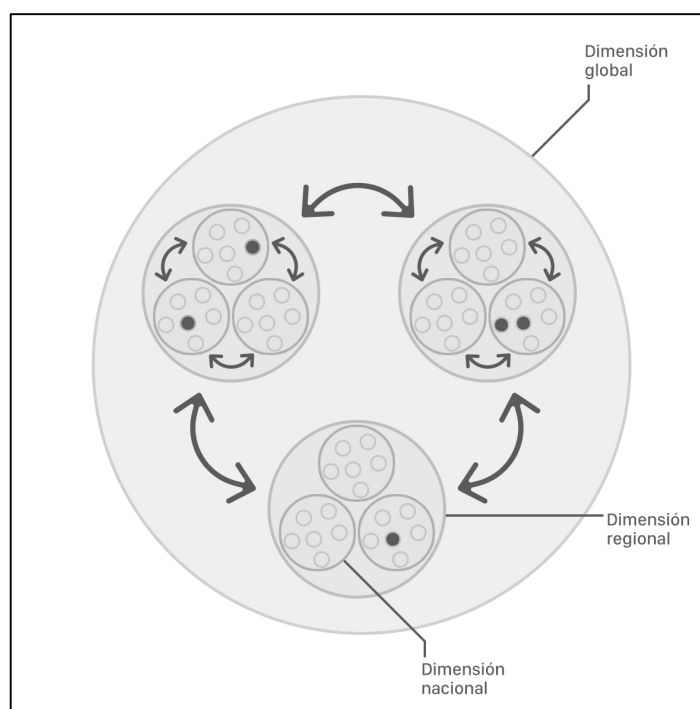
En consecuencia, se produce una interacción entre la dimensión regional, la nacional y la global, que condiciona tanto la geografía de origen y destino de la producción como el establecimiento de redes productivas transnacionales, y su carácter global o regional. Al mismo tiempo conviven espacios regionales con espacios globales, que fortalecen más los vínculos productivos regionales. En consecuencia, buena parte del comercio mundial se produce dentro de las áreas de integración regional. Una tendencia que se ha incrementado con el proceso de fragmentación productiva, incrementándose a su vez el peso del comercio de insumos intermedios, siendo precisamente el sector del automóvil especialmente característico de esta tendencia.

En este diagrama, los niveles nacionales, que contienen distintos tipos de actividades, se relacionan fundamentalmente en una dimensión regional en la que se produce la mayor parte de intercambios de bienes finales y partes y componentes, al tiempo que incrementan las relaciones entre distintas regiones.

Siguiendo la propuesta de Sturgeon (*et al.*, 2007), en una dimensión global existiría un mercado un mercado automotriz de grandes grupos proveedores y de fabricantes de vehículos, que generan crecientes intercambios entre distintas regiones. Dentro de éstas, en un segundo nivel, se producirían la mayor parte de los intercambios, constatándose la dimensión regional de la industria.

Según con este esquema, dentro de las regiones, los distintos mercados nacionales siguen constituyendo un factor importante, absorbiendo una parte importante de la producción. Estos sistemas nacionales, esta formados por distintas actividades que tienden a concentrarse próximamente, distinguiendo entre aquellas de diseño (en color oscuro) de las de ensamblaje. Sin embargo, siguiendo ese esquema parecería que, por un lado, los distintos niveles nacionales se sitúan en posiciones equivalentes dentro de los espacios regionales y, por otro lado, que es la región en su conjunto la que se articula con otras regiones del mundo

Diagrama 1. 8 Organización geográfica de la industria del automóvil



Fuente: elaboración propia en base a Sturgeon (*et al.*, 2007)

En el caso de la UE, distintos factores acrecientan esa articulación productiva en el plano regional que podrían resumirse en que el grado de integración institucional ha sido de mayor profundidad que la mera adopción de acuerdos de libre comercio, como se ha producido en otras regiones. Junto con la creación de un espacio de libre movilidad de capitales, mercancías y personas, un número mayoritario de socios europeos comienzan un proceso de unificación monetaria. La generación de instituciones supranacionales, legislación específica en diversos sectores industriales, y la creación de un espacio de monetario común, habrían facilitado un mayor grado de integración en el plano regional. Además, la UE ha experimentado distintas fases de ampliación y, de manera paralela a las mismas, distintos procesos de reorganización productiva en su interior, con relocalizaciones de actividad industrial que han generado procesos de industrialización en unos países y de terciarización en otros. De este modo, el desarrollo de cadenas o redes habría sido más regional que global, al menos en su dimensión de articulación productiva y comercial -siendo, por tanto, la UE el principal cliente y proveedor de los socios que la componen-, aun incrementando el destino y origen de intercambios comerciales.

Desde enfoques poskeynesianos y regulacionistas (Aglietta y Brand, 2015; Stockhammer, 2008; Önarán, 2011; Palley, 2011; Boyer y Freyssenet, 2003; Stockhammer, *et al.*, 2015) esta interrelación se identifica con la existencia de distintos modelos de acumulación interconectados y complementarios dentro del espacio europeo. También desde los enfoques de variedades del capitalismo se incide en la existencia de distintas regiones dentro del espacio europeo (Amable, 2003; Deeg y

Jackson, 2007; Ferrera, 1996; Onaran y Galanis, 2012). En general estos autores insisten en el desarrollo del denominado paradigma posfordista en la UE (Boyer y Freyssenet, 2003; Jessop, 1992) centrado en un régimen de acumulación –entendido como la articulación de la producción y el consumo para la reproducción del capital (Boyer y Freyssenet, 2003)- caracterizado por la producción flexible, el crecimiento intensivo y la competitividad externa (Jessop, 1992).

Más allá de las concreciones de cada enfoque y autor, todos ellos vienen a señalar la existencia de regiones diferenciadas que se integran en un espacio regional articulado tanto desde el lado de la oferta, con la existencia de patrones de especialización complementarios, como desde el lado de la demanda y desde la dimensión financiera, generando un grado de interdependencia y retroalimentación que se situaría en la génesis de la crisis europea. Ello remite en última instancia al entendimiento del crecimiento de las exportaciones de un país en función de su relación con el resto, tanto desde el punto de vista de la articulación productiva como de las interdependencias entre las demandas de unos y las ofertas de otros. Una demanda en la periferia que, en el caso europeo sostenida por una expansión del endeudamiento, alimentaba la oferta en el centro. Sin embargo, ello no implica que esa articulación afecte a todos los países por igual, siendo necesario detectar las interrelaciones concretas a partir del segmento de especialización productiva y la concentración de origen o destino de los intercambios, pudiendo existir evoluciones diferentes.

No obstante, son pocos los análisis que trascienden de la utilización de las categorías de manera aislada a la consideración de los efectos de la relación entre ambas. Y es que centro y periferia son por definición conceptos relacionales, en la medida en que establece una medición de la relación entre dos puntos concretos, o de uno vinculado al otro, pudiendo perder dicha condición al establecerse la relación respecto otro punto. De este modo, es posible hablar de centro y periferia dentro de la UE, pero dicha periferia puede ser, a su vez, centro o periferia respecto otros países. Las consecuencias de esa articulación ocupaban el foco de atención de los enfoques estructuralistas, dependentistas y de sistema-mundo, pero la popularización primero de la NGE y después de los enfoques de redes y cadenas, fue desviando la atención hacia el análisis de las condiciones particulares de cada eslabón, nodo o segmento del proceso. Incluso en aquellos enfoques, como GVC, en los que la gobernanza dentro de la cadena es una de las variables clave, el objetivo está más orientado a las posibilidades de ascender de un eslabón a otro que a las articulaciones entre los distintos eslabones. Una perspectiva de articulación estructural que sitúa el análisis de la crisis en un foco distinto a la explicación monetaria y fiscal, cuestiona el tratamiento del concepto de competitividad, y alerta de las políticas aplicadas tras la crisis, que históricamente son preludio de cambios estructurales que producen nuevas configuraciones centro-periferia (Braudel, 1984; Arrighi y Silver, 2001).

El debate sobre las consecuencias de la integración de estructuras productivas diferenciadas existe desde los orígenes de la creación de un espacio europeo integrado, en el que ha estado presente de alguna manera el efecto de las nuevas ampliaciones sobre el resto de socios, pero que adquiere una naturaleza y medición diferente con el desarrollo de nuevas formas organizativas en sectores clave de la estructura productiva europea. La relación entre las distintas estructuras de los socios a nivel individual y los efectos de su articulación conjunta adquieren mayor relevancia en un mundo globalizado, en el que los procesos de integración productiva se han articulado fundamentalmente en una dimensión regional. De este modo, la posición ocupada por cada socio europeo en la articulación productiva regional condicionará su competitividad tanto hacia el espacio comunitario como hacia fuera del mismo. Un enfoque en el que no sólo influye el segmento de especialización concreto sino la concentración o dispersión de los intercambios como signo de una posición u otra.

El desarrollo de integración europea recuerda en varios aspectos al escenario descrito por los estructuralistas en la formulación original de la teoría centro-periferia: alta penetración de empresas transnacionales, alta penetración financiera y tecnológica de un reducido número de países (centro) sobre el resto (periferia), estructuras productivas diferenciadas tanto entre esos grupos como dentro de ellos, y especialmente dentro de la periferia. No obstante, no hay que perder de consideración que los enfoques estructuralistas partían de concepciones teóricas surgidas para explicar la realidad latinoamericana en un contexto mundial muy diferente al actual. Por ello, el objetivo no es la aplicación forzada de estos enfoques sobre realidades diferentes, sino la recuperación de su análisis sobre los límites que impone el modo de inserción externa al proceso de acumulación productivo.

1.3 Balance del repaso de literatura y propuesta de análisis

Tras el repaso de literatura hemos constatado, en primer lugar, el modo en que las distintas perspectivas entendían los conceptos centro y periferia desde su contenido teórico, y desde una perspectiva estructural nacional, en la determinación de las distintas posiciones articuladas en espacios productivos transnacionales. En segundo lugar, el desarrollo de literatura que trata los cambios organizativos producidos en sectores articulados en cadenas o redes transnacionales de producción, donde cobra especial relevancia el proceso de fragmentación productiva internacional y el segmento específico de producción. Ello determina estructuras de gobernanza particulares dentro de cada cadena, en la determinación de la posición ocupada y la jerarquización de actividades, trascendiendo el ámbito propietario en las relaciones de control. En tercer lugar, la existencia de literatura que argumenta cómo el proceso de globalización ha derivado en un proceso de regionalización en su dimensión productiva que ha incrementado las interdependencias estructurales entre socios comunitarios.

Conviene, no obstante, hacer una matización en este punto sobre el objetivo general del trabajo de investigación. Tanto en los enfoques originales como en los desarrollos posteriores, la vía de categorización de una posición central o periférica es, en última instancia, el impacto de las condiciones de inserción externa sobre su dimensión interna. Es decir, aunque el foco de atención se centre en el modo en que una economía se inserta en el mundo, las consecuencias de dicha inserción se orientan a la dimensión interna y las posibilidades de desarrollo, en coherencia con el propio origen teórico de estos enfoques. En los enfoques posteriores de cadenas, el foco se centra en la articulación de segmentos en un plano más empresarial, aunque considerando efectos agregados a nivel país /sector. En la inmensa mayoría de los casos el uso de las categorías centro y periferia para describir la realidad europea ha sido aplicado no tanto desde un análisis de articulación productiva sino desde las consecuencias que podrían derivarse de dicha articulación, como por ejemplo el rol en términos de financiación exterior o la capacidad de recaudación fiscal y la evolución del déficit público.

Esa interrelación entre dimensión externa e interna es trasladable a las distintas dimensiones que componen una estructura económica, considerando a esa estructura como el conjunto de relaciones económicas estables que se producen entre miembros de una sociedad en el ámbito de su actividad económica, y que un sistema económico es un conjunto estructurado de fuerzas sociales que mantienen entre sí interrelaciones fuertes, profundas y estables y tales que su posición en el sistema define su dinámica interna (Palazuelos, 2003). De este modo, esa inserción externa estará vinculada de manera directa con tres dimensiones internas –Oferta, Demanda, Sector Financiero–, y de manera indirecta con otras dos –Distribución del Ingreso, dimensión institucional⁵⁷.

En los orígenes del binomio centro-periferia dentro del estructuralismo, el lado financiero de éste se consideraba consecuencia directa de la articulación productiva. Aunque la inserción comercial tiene consecuencias financieras, la acumulación productiva está guiada por otras lógicas que la acumulación financiera, siendo necesaria la distinción entre estas dimensiones. Ello no impide que existan posibilidades de caracterización de posiciones centrales y periféricas desde el lado financiero. Pero esta caracterización resulta todavía más compleja que en las relaciones productivo-

⁵⁷ Desde el lado de la oferta, de cara a la determinación de una posición central o periférica, influiría el grado de articulación del tejido interno en cadenas regionales en los sectores que corresponda, pero también el grado de inserción en términos intersectoriales –por ejemplo, el mayor o menor peso del sector primario- o el grado de orientación de la estructura en su conjunto hacia el exterior. Desde el lado de la demanda, y dado el peso de los intercambios con origen comunitario en todos los miembros, un crecimiento de la misma en un país supondrá un estímulo de la oferta en otro, generando una retroalimentación de posiciones iniciales. Pero dado que ocupar una posición central implica una posición tecnológica superior, un estímulo de la demanda en la periferia de productos producidos internamente generará un crecimiento de la demanda de bienes de equipo e insumos de mayor contenido tecnológico.

comerciales, por las propias características del sector, su volatilidad y la dificultad de concretar grados intermedios.

La caracterización de relaciones financieras, aun cuando no guardan vínculo directo con las concepciones de la articulación desde su punto de vista productivo, suponen igualmente la identificación de una estructura jerárquica y articulada, en la que existe una relación de subordinación de unas respecto a las otras (Buitter *et al.*, 1995; Kaminsky y Reinhart, 2002; Vernengo, 2003; Dooley *et al.*, 2004; Ozdemir *et al.*, 2009; Vasudevan, 2010; Tarhan, 2014; Changua, 2015; Palludeto y Abouchédid, 2016; Van der Leij *et al.*, 2016), y particularmente en la eurozona –desde múltiples enfoques, poskeynesianos (Botta, 2012, 2014). Dooley (*et al.*, 2014), argumenta que los desequilibrios globales en términos de balanza de pagos, haciendo referencia principalmente a EEUU y China, no sólo son sostenibles en el largo plazo sino beneficiosos para ambas economías, y motor del crecimiento económico a nivel mundial desde la década de los 80 (Varoufakis, 2012). Pero al igual que en lado productivo, surgen conexiones teóricas con los planteamientos estructuralistas originales, y principalmente en su relación con la capacidad de eludir la restricción externa al crecimiento y en la importancia de la jerarquía de divisas⁵⁸.

La estructura está conformada históricamente, influenciada por caminos de desarrollo previos, con impacto tanto en la dimensión interna (entre sectores y dentro de ellos) como externa (especialización y articulación exterior). Y en la articulación de estructuras diversas surgen mecanismos de causación acumulativa que, partiendo de unas diferencias iniciales, generaría un mecanismo de reproducción de las mismas que

⁵⁸ Palludeto y Abouchédid (2016) señalan la necesidad de incorporar al análisis de las relaciones centro-periferia la dimensión financiera. Dada la importancia de la jerarquía de divisas en la determinación de la autonomía de las políticas nacionales y la restricción externa en términos de financiación, un país periférico estará coartado por la subordinación de su divisa en los mercados internacionales, condicionando su grado de vulnerabilidad externa a través de la evolución de los tipos de cambio y tipos de interés, y en definitiva menor espacio político. Durante un periodo de crisis aumenta la preferencia de liquidez de los agentes, y sus inversiones en activos seguros surgiendo en la periferia, que no está en condiciones de ofrecer este tipo de activos, una barrera de tipo financiero que imposibilita la implantación de un cambio de estrategia industrial. No obstante, como estos mismos autores señalan, esta cuestión resulta determinante entre países que no comparten divisa común, siendo más útil en el análisis de los términos de inserción de los países menos desarrollados. La dualidad entre centro y periferia se refleja además en la fortaleza de sus monedas –moneda fuerte internacional frente moneda débil-, que hace que se resumen en la diferencia entre los Estados con capacidad de emitir deuda y los que no. Así, diferencian entre expansión liderada por acumulación de deuda privada y expansión liderada por acumulación de deuda pública (en el centro), o bien entre expansión liderada por endeudamiento nacional (en el centro) y expansión liderada por endeudamiento externo (en la periferia). De este modo, la capacidad de un país de alejar la restricción externa mediante mecanismos financieros conformaría una de las principales diferencias entre el centro y la periferia, estando esta última condicionada por la “opinión de los mercados” sobre la viabilidad de sus políticas internas, lo que supone a efectos prácticos una vía de restricción externa para la periferia. Jerarquía determinada por el tamaño de la economía, su poder geopolítico, así como desarrollo macroeconómico (Palludeto y Abouchédid, 2016).

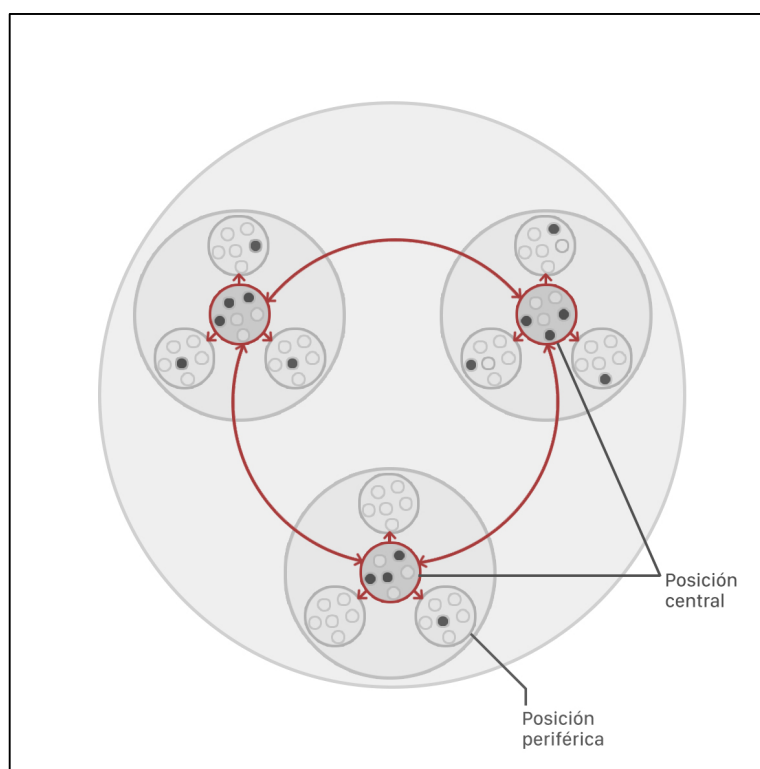
acabaría afectando a la articulación en su conjunto. Una interconexión entre distintas estructuras que genera efectos directos e indirectos entre oferta y demanda, y en donde la dimensión financiera cobra una especial relevancia en un espacio monetariamente unificado. La asimétrica evolución en términos de saldos de cuenta corriente no se concebía problemática por la existencia de financiación externa disponible. La creación del euro habría estimulado, por un lado, el crecimiento de las asimetrías entre distintas estructuras productivas y, por otro lado, habría sostenido temporalmente ese desequilibrio.

En nuestro caso, al hacer referencia al concepto de articulación, dado que nuestro objeto de estudio se centra en la dimensión exterior, nos referimos a aquellos intercambios comerciales que conformarían el espacio productivo regional. En este sentido, nos desviamos de otras definiciones que harían precisamente referencia a la dimensión opuesta, es decir, al grado de articulación en el tejido productivo interno que generarían sectores de orientación exportadora. Del mismo modo, al hacer referencia al concepto de fragmentación, nos remitimos específicamente a fragmentación internacional, en el sentido del fraccionamiento de un único proceso productivo transnacionalizado.

No hay duda de que, la existencia de una articulación y complementariedad tanto comercial como financiera, son consecuencias de la existencia de una estructura similar en el plano productivo. Sin embargo, el análisis en la dimensión productiva debía superar la simpleza de la comparación de estructuras productivas o exportadoras en un nivel agregado, dado que nos encontramos ante países en el que el protagonismo se concentra en los mismos sectores. Una evidencia que no es novedosa –de hecho, fue el motivo del surgimiento de la Nueva Teoría de Comercio y el desarrollo de distintas teorías de especialización intra-sectorial–, pero que se hace todavía más necesaria en un entorno de fragmentación productiva, en donde no solo se requiere la desagregación de los flujos a nivel sector sino además el análisis de las relaciones entre productos de distintos sectores, identificando segmentos concretos de especialización. Segmentos que tienen la particularidad de estar interrelacionados en un proceso productivo transnacionalizado regionalmente, y no insertados exteriormente de manera aislada.

El problema es que, a medida que se profundiza en este análisis, el volumen de información crece y surge la necesidad de incluir particularidades organizativas y productivas de cada sector con el fin de entender las causas y consecuencias de la articulación, lo que requiere la combinación de cuestiones en el plano empresarial con agregados sectoriales, o nacionales, que eliminen parte de las particularidades pero que al mismo tiempo ofrezcan herramientas para análisis agregados a nivel país, y para el impacto específico de esa actividad sobre el territorio en el que se asienta. Todo ello hace más adecuado la aplicación de dicho enfoque a un estudio de caso - en esta investigación del sector automotriz-.

Diagrama 1. 9 Organización geográfica de la industria del automóvil y jerarquización regional



Fuente: elaboración propia

Nuestra propuesta, parte de concebir los espacios regionales como espacios jerarquizados en la dimensión productiva, en las que las economías nacionales se sitúan en distintos niveles, condicionados por sus patrones de especialización en los distintos segmentos de la cadena, lo que condiciona sus posibilidades de articulación inter e intrarregional. Así, son las economías mejor posicionadas en esa dimensión nacional las que se articulan hacia otras regiones del mundo.

Considerar la existencia de una estructura centro-periferia supone asumir relaciones de dominación–dependencia, y la existencia de una jerarquía productiva visible en el ámbito inversor y comercial. Pero ese reflejo comercial no debe considerarse desde una óptica individualizada ni atemporal. A este respecto suele ser habitual el análisis estático un momento concreto del tiempo, como si fuese aislable de pasado y futuro, lo que es motivo de interpretaciones erróneas. Cuando uno observa el saldo de cuenta corriente, está tomando una instantánea en un momento concreto del tiempo que esconde, a su vez, tres momentos temporales distintos en términos de materialización del proceso de producción. Así, las exportaciones de hoy responderían a expectativas pasadas que se han materializado, las importaciones de bienes de consumo responderían a expectativas presentes, y las importaciones de bienes de equipo a expectativas futuras. Y, del mismo modo, la naturaleza y dirección de los intercambios da cuenta de su funcionalidad en un proceso transnacionalizado.

En este sentido, resulta determinante conocer las distintas estrategias empresariales de las empresas transnacionales que operan en el sector europeo, con el fin de entender las distintas especializaciones diferenciadas y la concentración de intercambios. Una mayor fragmentación lleva asociada un incremento de la articulación, pero ésta puede producirse dentro del espacio nacional o fuera de él, resultado en distintos tipos de articulación externa, en función de las distintas estrategias desarrolladas. Al hacer referencia a posiciones diferenciadas nos remitimos fundamentalmente a su dimensión productiva, que no es sinónimo exactamente de especialización productiva. El concepto de posición que nosotros empleamos remite de manera automática a un espacio productivo articulado, por lo que haría referencia a una especialización productiva funcional a un proceso transnacionalizado.

Estas cuestiones remiten al debate sobre la unidad de análisis adecuada para el entendimiento de los procesos de articulación productiva en la actualidad. Tanto dentro de los enfoques de comercio internacional como en aquellos orientados al entendimiento en particular del proceso de articulación de procesos productivos transnacionales, el foco de análisis fue descendiendo paulatinamente desde una dimensión de país a una dimensión empresarial. Sin embargo, por otro lado, el estallido de la crisis puso de manifiesto la vigencia de la naturaleza del proceso de inserción de la economía en su conjunto, remitiendo tanto en la descripción de la categoría de las distintas economías europeas como en las medidas propuesta a una dimensión país. Nos movemos en definitiva entre varias dimensiones analíticas, desde la dimensión empresarial frente a la visión país, y dentro de ella desde las regiones que la componen y el nivel país agregado. Y al mismo tiempo, ese nivel país está insertado en una dimensión supranacional, especialmente relevante en aquellas zonas sometidas a procesos de integración. Una superposición de niveles analíticos que dificulta la comprensión del fenómeno en su totalidad.

Por tanto, consideramos necesario captar esa dimensión agregada en términos de la posición estructural a nivel nacional de las distintas actividades encerradas en su territorio, determinando su funcionalidad en un proceso productivo crecientemente transnacionalizado, en el que se establecen relaciones de dominación y dependencia desde el punto de vista productivo. Pero dicha relación de dominación se establece también en el sentido opuesto, es decir, el papel de una economía central no es sólo como proveedora de la periférica sino también como cliente. De este modo, la producción de la economía periférica tiene como uno de los principales destinos esa economía central proveedora, situación influenciada por el grado de orientación externa y el tamaño del mercado interno de ésta. Por tanto, en el análisis del grado de interrelación productiva y jerarquización comercial no sólo importan el volumen y signo del saldo comercial, sino también el número y forma de las relaciones con el resto

Cuadro 1. 2 Caracterización de posición central, periférica y semiperiférica.

	Centro	Periferia	Semiperiferia
Dimensión productiva	Peso manufacturas. Peso alta tecnología. Servicios sofisticados. Terciarización asociada a proceso manufacturero; Alto peso de los servicios en empleo. Mayor productividad. Generador de innovación. Control proceso producción.	Menor peso manufacturas Menos tecnológica. Concentración sectorial. Importancia sector primario en empleo. importancia de sectores primarios. Servicios no sofisticados Mayor grado de intensidad mano de obra. Importancia histórica sectores articulados en cadenas.	Menor peso manufacturas Menos tecnológica. Concentración sectorial menor. Importancia histórica sectores articulados en cadenas servicios menos sofisticados (más intensivos en mano de obra); Terciarización no asociada a proceso manufacturero
Demanda interna	Consumidor	No consumidor, escaso desarrollo de mercado interno	Consumidor, relación directa con generación signo saldo
Dimensión comercial	Exportador de bienes de equipo e insumos alta tecnología. Estructura comercial diversificada. Más vínculos comerciales, como proveedor y cliente, con posiciones centrales y periféricas. Vínculos extrarregionales.	Estructura comercial concentrada. Menos tecnológica Alto grado de apertura externa. Concentración sectorial generación de saldos y apertura. Importancia de sectores primarios en saldo. Importador de productividad Vínculos comerciales de relaciones como proveedor.	Estructura comercial concentrada. Menor apertura que periferia. Apertura concentrada. Menos diversificado que centro. Concentración sectorial generación de saldos. Vínculos comerciales como proveedor y como cliente. Posibilidad de posición central en sectores concretos respecto periferias concretas
Posición inversora	IED canalizada a través de sectores organizados en cadenas. Estrategias de expansión vertical y horizontal- Posición líder emisor-receptor IED.	Escasa salida IED; Alta llegada, concentración sectorial Dependiente de inversión exterior.	Salidas IED no vinculadas con mejora de posición Estrategias de expansión horizontal. Llegadas de IED en sectores clave y con elevada orientación exportadora. Dependiente de inversión exterior.

Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, creemos necesario adoptar un enfoque que permita captar las particularidades organizativas y productivas a nivel sector en la explicación de la evolución de los distintos patrones de inserción externa, atendiendo a la articulación productiva en el espacio regional como variable explicativa de los desequilibrios regionales de balanza de pagos. Sin embargo, esa concreción sectorial no debe evitar un análisis de los patrones de inserción externa desde una perspectiva estructural, desde el entendimiento de las diversas dimensiones conectadas en la determinación de las características estructurales de cada economía y, en consecuencia, de su modo de crecimiento. Un enfoque extensible al análisis en la UE desde una visión estructural pero ahora en referencia a su dimensión regional, esto es, a la complementariedad de las distintas inserciones externas articuladas en un espacio regional transnacionalizado.

1.4 Estructura y metodología

En línea con el planteamiento de objetivos e hipótesis, nuestro documento está dividido en dos grandes partes. La primera de ellas está dedicada a ofrecer una visión regional de conjunto, que identifique los países y sectores protagonistas del espacio productivo regional, así como las fuentes de generación de asimetrías comerciales. Esta parte contiene tres capítulos, y comienza con el capítulo 2, dedicado a contextualizar históricamente el proceso de integración europea, con atención especial a la configuración de la política industrial. En el capítulo 3, se analizan las distintas estructuras productivas europeas, haciendo incidencia en las diferencias en el sector manufacturero. En el capítulo 4, se analizan las estructuras comerciales y la tendencia de asimetrías de cuenta corriente, los distintos patrones de especialización sectorial, su contenido tecnológico y las distintas contribuciones a los saldos comerciales.

La segunda parte está centrada en el estudio de caso del sector automotriz europeo, con el fin de detectar la articulación específica de posiciones centrales y periféricas más allá del signo generado en saldos comerciales. Esta parte contiene cinco capítulos y comienza por el capítulo 5, en el que se contextualizan las particularidades históricas del sector automotriz y en particular en lo que respecta a la UE. En el capítulo 6 se detalla la estructura de gobernanza del sector a partir de la explicación de sus características organizativas y productivas, el tipo de empresas existentes y las estrategias desarrolladas por éstas en la UE. En el capítulo 7, se analizan las distintas posiciones productivas, la evolución de las demandas internas e inversión extranjera directa, atendiendo al tejido empresarial en cada economía y al protagonismo de las empresas extranjeras en el mismo. En el capítulo 8, realizamos un análisis detallado de los distintos patrones de especialización comercial, su evolución y articulación en el espacio regional, distinguiendo entre los distintos tipos de bienes finales y de partes y componentes. En el capítulo 9, desarrollamos una serie de indicadores que tienen en cuenta, por un lado, la bilateralidad de los intercambios con el fin de identificar los protagonistas de los mismos y poder definir la forma específica que adopta la red y, por otro lado, indicadores que miden la importancia relativa de dichos intercambios sobre el resto, con el fin de obtener una medición agregada a nivel país. Ambas cuestiones nos permitirán conocer el grado de jerarquización y las distintas posiciones ocupadas en el sector.

Los datos utilizados en la primera parte en relación al PIB, población, empleo o balanza de pagos corresponden a las bases de cuentas nacionales ofrecidas por Eurostat. Cuando se concretan datos de regiones interiores de países, se hace referencia a la desagregación geográfica de Eurostat, *Nomenclature of Territorial Units for Statistics*, (NUTS), que subdivide los territorios europeos en tres niveles en función del tamaño. En nuestro caso utilizamos NUTS-2, según la revisión de 2013. Los datos relativos a valor añadido y empleo por sectores tanto en su concreción industrial y manufacturera, como en el caso del sector servicios corresponden a la base de datos *Structural Business Statistics* de Eurostat. Los datos comerciales corresponden a la base de datos de

Eurostat Comext, clasificación del Sistema Armonizado, revisión de 2012. Utilizamos dos dígitos de desagregación para la delimitación de sectores y seis dígitos para la delimitación de productos.

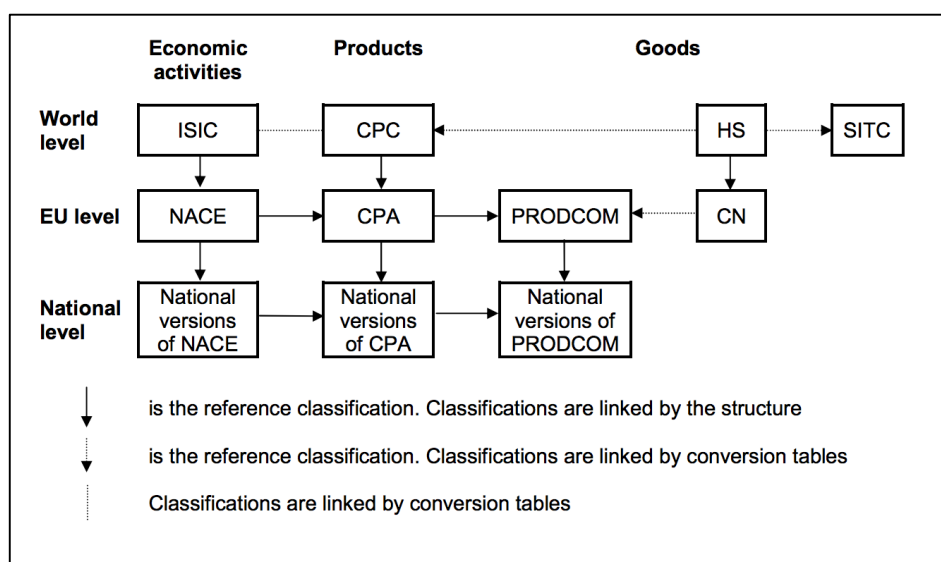
El epígrafe sobre el contenido tecnológico se aborda, siguiendo las recomendaciones de Eurostat, desde tres ópticas complementarias: enfoque sectorial, enfoque de producto e innovación. A este respecto, el enfoque sectorial (que divide las actividades entre aquellas de alta tecnología, medio-alta, medio-baja, y baja) es una agregación de las actividades manufactureras en función de su nivel de intensidad tecnológica, medida a través del gasto en I+D sobre el valor añadido utilizando la Clasificación Nacional de Actividades Económica (NACE, revisión 2) con dos o tres dígitos de desagregación.

Dentro del análisis de estructura productiva y en la valoración de la existencia, o no, de mejora estructural cobra especial importancia el progreso tecnológico, que en términos productivos se corporiza en los bienes de equipo y los bienes de alta tecnología. Precisamente la capacidad de generar progreso tecnológico resulta factor principal de distinción estructural, fuente de generación de asimetrías estructurales, y por tanto factor distintivo de una economía central frente a una periférica. La visión centro-periferia partía ya en sus orígenes de un análisis focalizado en los intercambios comerciales como indicadores básicos de la existencia de relaciones de dominación y dependencia, situando el eje de las disparidades en los patrones de especialización exportadora dictados por la posición de cada economía en la División Internacional del Trabajo, siendo el centro generador de progreso técnico que propaga al resto de economías. La capacidad de transferir ese progreso, o bien la dependencia del mismo, tiene su reflejo en la esfera comercial pero no sólo en términos de contribución neta al saldo, sino además en el establecimiento y dirección de relaciones de dominación o dependencia. Así, una economía generadora de progreso tecnológico establecerá lazos de dominación mayores cuanto mayor sea su relevancia sobre la estructura importadora de la economía receptora. En la medida en que la capacidad de generar y transferir progreso técnico es cuestión de economías centrales, crecerá su importancia como proveedor de ese progreso, corporizado en bienes de equipo o en insumos, de las economías periféricas.

El enfoque de producto, utilizado en la clasificación ofrecida por Eurostat sólo para identificar aquellos de mayor contenido tecnológico, aplica la intensidad de I+D sobre el nivel de ventas. Dadas las limitaciones de este criterio, utilizamos además una clasificación complementaria que incluye el nivel de cualificación necesario de la mano de obra. Ese criterio, desarrollado por Lall (2000, 2005), es el utilizado por Basu y Das (2011) para la determinación a nivel de producto de la intensidad de factores y del grado de cualificación necesarios para la fabricación de un bien concreto. Un método de clasificación que amplía a 261 los productos considerados (frente a los 132 identificados con el método previo).

Este nivel de detalle a partir de clasificaciones de producción homogéneas entre países no es sencillo. Tras realizar consultas con Eurostat, la clasificación de producción con mayor nivel de detalle a nivel de producto que ofrecen para países europeos es la denominada Clasificación de Productos por Actividad (CPA), que tiene una correspondencia directa con la Nomenclatura Combinada (CN), que ofrece datos comerciales. Sin embargo, la existencia de una clasificación no es sinónimo de la existencia de la información correspondiente. Tras recurrir a los datos ofrecidos por PRODCOM, constatamos carencias de datos para algunos bienes, países o años, reduciendo la precisión de la información obtenida.

Diagrama 1. 10 Correspondencia entre clasificaciones productivas y comerciales



Fuente: Eurostat

A ello se añade que, aun siendo a priori identificables los distintos tipos de bienes finales con códigos diferentes y con bastante nivel de detalle, dado que existen rubros propios -aunque falten datos-, no lo es dentro de todos los tipos de partes y componentes, entre las que no se distinguen en todas ellas aquellas destinadas a cada tipo de bien final. En algunas sí, como en el caso del chasis o la carrocería, pero en otras muchas no, como sistemas de transmisión o dirección. Ello se debe, por un lado, al grado de desagregación necesario para ello –cabe recordar que Prodcum trabaja con 8 dígitos de desagregación- y la armonización necesaria para una recogida de datos homogénea, y por otro lado a la dificultad en muchos casos de diferenciar destinos finales de cada parte en función del bien al que se incorpora. Del mismo modo, tras analizar la clasificación ofrecida por Basu y Das (2011) y encontrar discrepancias en aquella ofrecida con 6 dígitos de desagregación, nos pusimos en contacto con el autor. Tras varias conversaciones, optamos por utilizar la clasificación que este mismo autor ofrece, pero con 4 dígitos de desagregación.

Con el fin de facilitar la visualización de los resultados y dado que nuestro objetivo es obtener información de la región en su conjunto, se eliminan del análisis países poco representativos, siendo indicado en cada caso.

Los resultados ofrecidos en la segunda parte combinan el uso de indicadores y variables de distintas fuentes de datos, que se especificarán a continuación, con la información obtenida a través de entrevistas semiestructuradas, que fueron llevadas a cabo entre los meses de marzo y junio de 2016. Por un lado, se realizaron entrevistas a trabajadores y representantes sindicales de la planta de General Motors (Figueroles, Zaragoza) y Volkswagen (Pamplona, Navarra). Por otro lado, entrevistamos también a directivos y trabajadores de dos plantas proveedoras, una dedicada a actividades de pre-ensamblaje y con su producción enteramente concentrada hacia un solo fabricante de vehículos, y la otra dedicada a la fabricación de piezas diversas de interior y con provisión a ambos fabricantes.

Estas entrevistas mostraron la necesidad de distinguir en función del contenido específico del bien final producido o de los insumos necesarios para ello, así como en función del volumen intercambiado, con el fin de establecer conclusiones que ayuden a comprender la posición de una unidad productiva respecto a otra en términos de poder o gobernanza. Los entrevistados incidieron en el alto grado de articulación regional del sector automotriz europeo. En él, cada economía ocupa segmentos de producción concretos marcados por patrones de especialización en bienes finales diferenciados, así como en el tejido de partes y componentes, que obligan al análisis de las condiciones de inserción externa desde una óptica regional conjunta, así como en la necesidad de atender a las especificidades organizativas, productivas y comerciales de cada sector. Todos los entrevistados confirmaron la hipótesis general de esta investigación. En particular, existía un acuerdo generalizado sobre la existencia de patrones de especialización condicionados por las estrategias desarrolladas por las empresas transnacionales, que habían entrado en una fuerte competencia entre plantas del mismo grupo. También sobre la existencia de una articulación jerarquizada en la dimensión regional, con distintas posiciones ocupadas a nivel nacional en función del patrón fortalecido en cada economía. Por otro lado, pudimos conocer con detalle la organización interna de los grupos y de las plantas, así como los distintos niveles de proveedores, y las diferencias entre aquellos dedicados a tareas de pre-ensamblaje frente a aquellos dedicados a procesos de producción más complejos.

Dada la complejidad del análisis detallado de segmentos de especialización diferenciados, la clasificación utilizada para la distinción de tipos de bienes finales y partes y componentes fue también sometida al criterio de los encuestados que, en líneas generales, vieron correcta. Los tipos de automóviles son distinguidos en función de dos criterios, el tipo de motor y el tamaño según cilindrada, siendo asociados vehículos de mayor cilindrada con mayor gama o sofisticación productiva dado el mayor grado de innovación que requiere y el mayor valor asociado a las piezas incorporadas

en dichos modelos. Para la distinción entre tipos de partes y componentes se hace uso de la propuesta de Pavlinek (*et al.*, 2009), que identifican tres categorías dentro de este conjunto. En primer lugar, aquellas de bajo valor añadido, compuesta principalmente por carrocerías y sus partes, cables, parachoques, silenciadores, tubos de escape y ruedas. Las de alto valor añadido son motores, sistemas de transmisión, sistemas de dirección y sistemas de frenado. El resto de bienes formaría la categoría de medio valor añadido. En ambos segmentos, para la identificación de los distintos productos se hace uso de la clasificación comercial de Eurostat (Sistema Armonizado, con 8 dígitos de desagregación).

Los datos en esta parte relativos a inversión extranjera provienen de la información ofrecida por Eurostat (*EU direct investment positions*) así como, en cada caso, de datos de Institutos Nacionales de Estadística. Los datos relativos a información de empresas extranjeras provienen también de Eurostat, en particular de *Eurostat Foreign Affiliates Statistics* (FATS). Para esta parte se han realizado consultas y utilizado información de distintos organismos: Asociación Europea de Fabricantes de Vehículos (ACEA), la Organización Internacional de Constructores de Vehículos (OICA), *International Network of Automobiles* (Gerprisa), *Automotive Industry Portal*, o las bases de datos de Freyssenet (2016), con información a nivel de empresa o datos de demandas internas.

Como medida de polarización, en los distintos capítulos en los que se hace referencia a la misma, se utiliza el índice de Herfindal-Hirschman (HHI). Este índice es utilizado habitualmente como medida de concentración en mercados, mediante la agregación de las cuotas de mercado elevadas al cuadrado [1], y defendido como buena aproximación al grado de concentración existente en un espacio cerrado (Vahálík, 2015; Palan, 2010). En este caso se aplica sobre los respectivos pesos de cada sector sobre sus estructuras comerciales o productivas, o sobre el peso dentro del total UE. No tienen unos límites concretos, pero mayor valor refleja mayor concentrando, siendo el supuesto de concentración extrema la existencia de un solo sector, que tendría una cuota de 100%, y por tanto el indicador HHI un valor de 10.000.

$$(1) \quad HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

Por otro lado, para la valoración del grado de especialización comercial, realizamos la medición del peso de los distintos sectores sobre las respectivas estructuras comerciales, comparándolo con el peso que adquiere en un área de referencia. En este caso, nuestro área de referencia es total registrado por la UE en su conjunto, pero descontando en cada caso de ese total los valores del país para el que se realiza la medición. De este modo, eliminamos el efecto de dicho país sobre el total regional, realizando una comparación entre dos muestras diferentes. De este modo, un valor superior a la unidad indicaría un peso de ese sector sobre la respectiva estructura comercial mayor que la zona de referencia. Este indicador recuerda al definido por

Balassa (1965) para la identificación de ventajas comparativas reveladas. Sin embargo, nuestra intención no es hacer uso de estos indicadores en ese sentido teórico, sino simplemente como medida comparativa de estructuras comerciales de manera que podamos obtener una referencia relativa de la misma.

$$VCRx = \frac{\left(\frac{X_{i,p}}{X_p}\right)}{\left(\frac{X_{i,ue}}{X_{ue}}\right)} \quad VCRm = \frac{\left(\frac{M_{i,p}}{M_p}\right)}{\left(\frac{M_{i,ue}}{M_{ue}}\right)} \quad (2)$$

Para la medición de la posición en ambos tipos de cadenas, Mahutga (2011) propone dos indicadores que, en última instancia, miden la representatividad de las exportaciones de un país sobre las importaciones del resto (*producer-driven*), o bien la representatividad de las exportaciones de cada país sobre las importaciones totales que realiza un país (*buyer-driven*). El objetivo de estos indicadores es tomar en consideración la importancia relativa que tienen los intercambios de un país sobre el total comercializado por el país de origen o destino, de manera que registrar una concentración elevada en pocos destinos está asociado a una posición de dependencia hacia los mismos, mientras que una posición central tendrá vínculos con mayor número de países.

Aunque la literatura asocia la industria del automóvil a una cadena de tipo *producer-driven*, donde el poder se ubica en la empresa productora final, estas empresas consumen a su vez insumos intermedios que a menudo no están ubicados en el mismo país en el que se instalan. Por ello consideramos oportuno realizar el cálculo del indicador de posición desagregando los intercambios de bienes finales de los de partes y componentes. Para el primer caso aplicamos el indicador de Mahutga (2013) de *producer-driven*, midiendo el peso de las exportaciones de bienes finales sobre las estructuras importadoras de los países que las reciben [3]. Para el segundo caso aplicamos el indicador *buyer-driven*, midiendo el peso de las importaciones de partes y componentes sobre las exportaciones finales de cada país [4]. Partiendo de esta misma idea, modificamos estos indicadores para su uso en la medición de posiciones en relación a la IED. El objetivo con ello es conocer, por un lado, la importancia relativa de un país como emisor de inversión hacia el resto y, por otro lado, la importancia relativa como receptor sobre las inversiones realizadas por el resto. Para el primero de ellos, modificamos el indicador comercial *producer-driven* por un indicador en términos de emisor de inversión [5]. Para el segundo, modificamos el indicador comercial *buyer-driven* por un indicador de recepción de inversión [6].

$$P_j^P = \sum_{i=1}^n \log(X_{ji} / Y_i + 1) \quad (3)$$

donde X_{ji} son las exportaciones del país j al país i (en este caso de bienes finales del sector automóvil), Y_i el total de importaciones totales recibidas del país i (del sector). A mayor valor, más dependencia exportadora del resto sobre ese país o, en otras palabras, más suponen las exportaciones del país para el que se mide sobre las estructuras importadoras del resto.

$$(4) \quad P_j^B = \sum_{i=1}^n \log(Y_{ij} / X_i + 1)$$

donde Y_{ij} son las importaciones recibidas por un país j con origen en otro país i (en este caso de partes y componentes del sector automóvil), X_i es el total de exportaciones del país i (del sector). A mayor valor más dependencia importadora del resto sobre el otro país o, en otras palabras, más suponen las importaciones del país para el que se mide sobre las estructuras exportadoras del resto.

$$(5) \quad I_j^P = \sum_{i=1}^n \log(IE_{ji} / IR_i + 1)$$

donde IE_{ji} es el stock de inversión extranjera emitida por el país j en el país i (en este caso en el sector automóvil), IR_i el stock total de inversión extranjera en el país i (del sector). A mayor valor, mayor importancia tendrá el país para el que se calcula como emisor de inversión o, en otras palabras, más dependientes serán el resto de países de dichas inversiones.

$$(6) \quad I_j^B = \sum_{i=1}^n \log(IR_{ij} / IE_i + 1)$$

donde IE_{ji} es el stock inversión extranjera recibida por un país j con origen en otro país i (en este caso destinada al sector automóvil), IE_i es el stock total emitido por el país i . A mayor valor, más dependencia inversora del resto de las inversiones realizadas en ese país para el que se calcula o, en otras palabras, más importante será éste como destino de inversión.

En la jerarquización de los intercambios comerciales resulta trascendente conocer el número de relaciones entre países principalmente porque la existencia de relaciones comerciales es la base de la existencia, o no, de relaciones de dominación o dependencia. Es decir, se asume que, si entre dos países no existen intercambios comerciales o son poco relevantes, no puede existir una relación de dominación o dependencia. Para la medición del grado y sentido de la jerarquización de los intercambios comerciales, adoptamos la propuesta de Piana (2006), que considera los intercambios bilaterales estableciendo relaciones entre pares de países. Para su realización, se consideran las exportaciones e importaciones bilaterales de cada país con el resto de países del sector del automóvil. Estas relaciones se ordenan, de manera que si un país se encuentra entre los cinco principales clientes o proveedores del otro, se considera relevante en su estructura comercial.

Una vez identificados estos principales socios comerciales, las relaciones comerciales entre un país A y otro país B se describen en base a cuatro estamentos: 1) "para B , A es un importante destino de las exportaciones"; 2) "para B , A es una fuente importante de importaciones"; 3) "para A , B es un importante destino de las exportaciones"; 4) "para

A, B es una fuente importante de importaciones"De este modo, surgen 16 posibles combinaciones⁵⁹ que se resumen en la siguiente tabla.

Cuadro 1. 3 Clasificación de tipos de relaciones siguiendo el enfoque de patrones

Nombre	Código Binario	Abreviatura	Descripción
Ausencia de relación	0000	NR	Los países se "ignoran" mutuamente
Dependencia de origen	0001	Sdp	B es un importante proveedor de A
Dependencia de destino	0010	Ddp	B es un importante cliente de A
Dependencia	0011	Dp	B es importante para A (como cliente y proveedor), pero no al revés
Dominación de origen	0100	Sd	A es un importante proveedor de B
Integración de origen	0101	Si	Ambos se necesitan como proveedores
Mono out- integration	0110	Moi	Un flujo es importante para ambos: las exportaciones de A a B
Interconexión con dependencia de origen	0111	Dpsi	A depende de B, pero sólo necesita a A como proveedor
Dominación de destino	1000	Dd	A es un importante cliente para B, mientras A puede ignorar a B
Mono in-integration	1001	Mii	Un flujo es importante para ambos: las exportaciones de B a A
Integración de destino	1010	Di	Ambos se necesitan como clientes
Interconexión con dependencia de destino	1011	Dpdi	A depende de B, pero B sólo necesita a A como cliente
Dominio	1100	D	A es muy importante para B y puede ignorarlo
Interconexión con dominio de origen	1101	Dsi	A es muy importante para B pero A necesita a B sólo como proveedor
Interconexión con dominio de destino	1110	Ddi	A es muy importante para B pero A necesita a B sólo como cliente
Integración	1111	I	Ambos se necesitan mutuamente de igual manera

Fuente: Piana (2006)

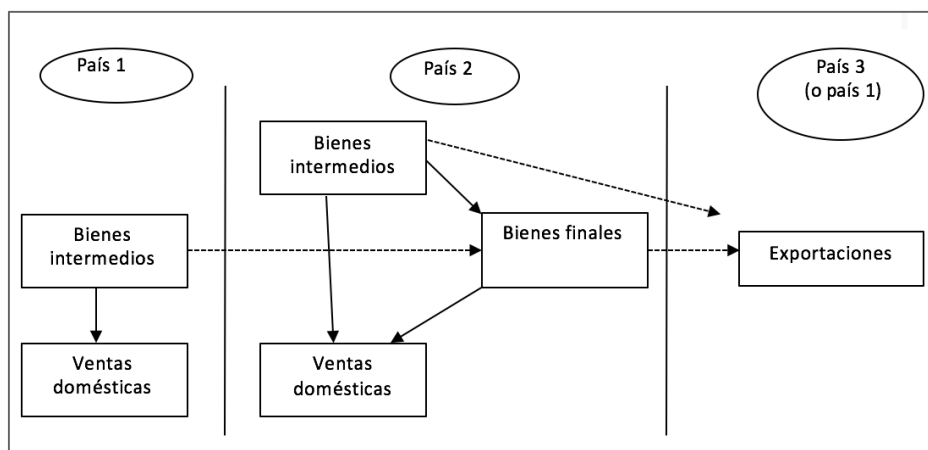
Así, esta metodología permite, en última instancia, identificar entre qué países se producen los intercambios comerciales, contextualizando los datos agregados a nivel sectorial. Un país puede tener una cuota en el mercado europeo similar a otro, pero al mismo tiempo establecer relaciones con menor número de países. De este modo, el establecimiento de relaciones concretas, distinguibles en función de su naturaleza, nos permite obtener una panorámica de la red en su conjunto, pudiendo contrastar la existencia de distintos niveles estratificados.

Por último, junto a los indicadores de posición y el dibujo específico que adopta la red de intercambios en el sector automotriz europeo, presentamos una serie de indicadores que descomponen el valor bruto de las exportaciones entre su contenido doméstico y extranjero. Estos indicadores son ofrecidos por la OECD y la OMC dentro de la base de datos *Trade in Value Added* (TiVA). El concepto de “valor añadido en el comercio” calcula el valor contenido en los flujos comerciales entre dos países, permitiendo conocer qué parte de las exportaciones de un país tiene como origen otro país distinto, y qué parte

⁵⁹ Propositiones lógicamente independientes, ya que cada una puede ser independiente verdadera o falsa del valor de los otros. Para cada pareja de países, construimos una variable binaria que toma el valor de 1 si la proposición es verdadera y cero en caso contrario.

del valor es creado en el propio país (Johnson, 2014). Con ello se permite ofrecer una imagen de los intercambios comerciales que evite el problema señalado previamente del doble cómputo de los intercambios, en el que las mercancías son computadas cada vez que pasan una frontera, por lo que los insumos incorporados en las exportaciones de otros productos son computados de manera doble.

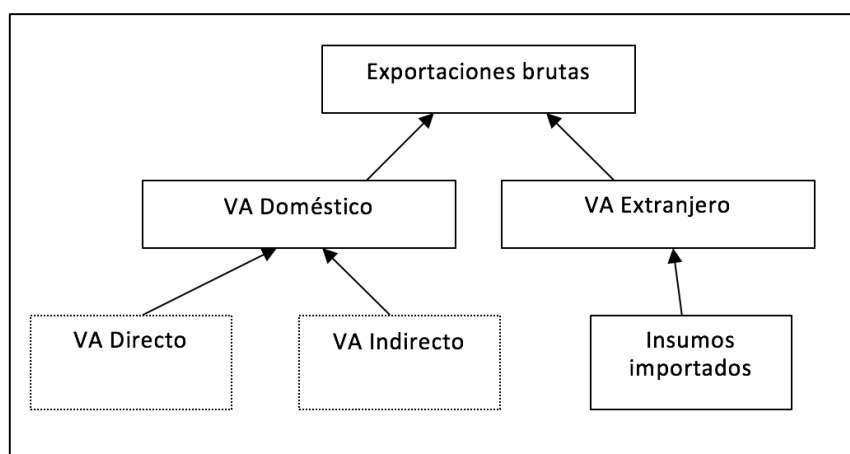
Diagrama 1. 11 Doble cómputo en los intercambios comerciales.



Fuente: Elaboración propia

Esta metodología, en base a las tablas input-output internacionales (para un conocimiento en profundidad puede consultarse: OECD (2015), OECD y OMC (2012), Banga (2013), y Frederik (2014)). Mediante la conexión entre sectores, por un lado, y las conexiones de los intercambios, estos indicadores ofrecen una alta potencialidad para el análisis de los procesos de articulación productiva internacional, especialización vertical, o efectos de arrastre internos, entre otras muchas cuestiones. Múltiples propósitos que exceden los objetivos de la presente investigación, y para cuyo conocimiento remitimos a la bibliografía referenciada, si bien establecen líneas de continuidad de sumo interés. Pero, además, el desarrollo de la disponibilidad de estos datos y las múltiples investigaciones que ello ha permitido en los últimos años ha hecho, paradójicamente, recuperar la dimensión país como unidad de análisis. De este modo, dado que los datos ofrecidos son agregados nacionales, los razonamientos a partir del uso de esta información se orientan a la evaluación de los beneficios a nivel nacional de la articulación en procesos transnacionales, o los beneficios de participación en el comercio internacional, así como el grado de integración vertical –a nivel país–.

Diagrama 1. 12 Descomposición de las exportaciones brutas



Fuente: elaboración propia

En lo que respecta a esta investigación, se hará uso exclusivamente de la distinción entre valor añadido doméstico y valor añadido extranjero en las exportaciones brutas del sector automotriz. El contenido de valor añadido doméstico de las exportaciones incluye el valor añadido creado directamente por la industria en cuestión (VA directo) y el valor incorporado a esas exportaciones por otros sectores. Una cuestión relevante para conocer el grado de articulación interna, así como la participación de unos sectores en los procesos productivos de otros. Sin embargo, estas cuestiones escapan de nuestro objeto de estudio, centrado en la articulación externa. Por otro lado, en el caso específico del sector automotriz, las tendencias de fragmentación se producen en un alto porcentaje dentro de la misma categoría sectorial, por lo que el uso de este indicador presenta limitaciones importantes.

El valor añadido extranjero en las exportaciones mide el valor de insumos intermedios importados que son directamente incorporados en otras exportaciones. Por ello, puede ser considerado una medida del grado de integración vertical de la producción.

No obstante, esta metodología presenta dos limitaciones importantes para nuestro caso. La primera es la serie temporal disponible en el momento de elaboración (diciembre 2016) de esta investigación, que abarcaba el periodo 1995-2011, a lo que se añade la distorsión de datos que genera el estallido de la crisis, por lo que no es posible conocer en profundidad el escenario postcrisis. La segunda es la falta de datos agregados con la UE, por lo que haremos uso de los datos respecto al total mundial. En consecuencia, haremos un uso limitado de estos resultados.

Primera parte

La Unión Europea como espacio productivo articulado (1995-2015)

Capítulo 2. Contextualización histórica del proceso de integración europea

El objetivo en este capítulo es realizar una revisión histórica del proceso de integración europea, atendiendo particularmente a las cuestiones relativas a su dimensión industrial, así como a la perspectiva institucional adoptada en relación a la articulación de estructuras productivas diferenciadas y posteriormente respecto al proceso de integración monetaria. Consideramos importante la concreción histórica de los hechos, y creemos que su repaso puede aportar elementos que ayuden a comprender, en primer lugar, el modo en el que se articula hoy en día la UE como espacio productivo; en segundo lugar, las particularidades de la crisis europea y las medidas aplicadas tras la mismas; y, en última instancia, la naturaleza del propio proceso de integración.

El inicio del denominado proceso de integración europeo es comúnmente situado en la Declaración Schuman y la creación de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA) en 1950, que fue adoptando distintas formas institucionales en función de los objetivos y del número de Estados implicados⁶⁰ hasta la creación de la denominada Unión Europea (UE). Ya en esos orígenes se partía de la integración bajo normas comunes de estructuras productivas con diferente dotación de recursos, viendo en la integración política y económica a través de instituciones regionales, el medio de reconstrucción del mercado europeo tras la guerra⁶¹.

El Plan Marshall de 1947 supuso un primer paso en el establecimiento de mecanismos supranacionales, con la creación de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE). Una institución ideada para garantizar la aplicación y supervisión del programa de la distribución de la ayuda financiera del plan, que propició la reconstrucción de la Europa post-bélica, pero su importancia no fue exclusivamente, o no fundamentalmente, económica⁶². En un contexto del fin de una Guerra Mundial entre Estados-nación, que había resultado en una nueva configuración del mundo en dos

⁶⁰ Compuesta inicialmente por Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Unos años antes, en 1948, algunos de estos países ya se habían suscrito al Tratado de Bruselas, constituyendo la Unión Occidental, centrado exclusivamente en la defensa mutua de los países firmantes.

⁶¹ Hay que tener en cuenta que se trataba en una estructura productiva post-bélica, que mantenía buena parte de los rasgos previos al conflicto, y fundamentalmente su dependencia al carbón. Antes de la guerra el carbón representaba el 90% del consumo total de energía industrial en los países de la CECA, y en 1950 seguía representando el 82%. En 1960 descendió hasta el 48% (Judt, 2013: 50).

⁶² El total desembolsado suponía en torno al 4% del PIB de EEUU, repartidos entre un total de 16 países, principalmente Reino Unido (24%), Francia (20%) Italia (11%) Alemania (11%). Grecia y Turquía también recibieron importantes ayudas por motivos geoestratégicos (Gill, 1983:78). Los fondos se gestionaron a través de la Economic Cooperation Administration (ECA), antecedente histórico de USAID (Arrizabalo, 2014: 628). Para Alemania Occidental, el total de ayuda recibida supuso en torno al 5% de su PIB (Ritschl, 2012). Una cantidad que aun siendo muy cuantiosa no explica por sí sola el proceso de crecimiento posterior.

bloques geopolíticos, la recuperación europea se imponía como freno a una posible expansión soviética⁶³, y la condicionalidad de la ayuda a un proceso de reconstrucción sobre las bases de la integración con Alemania (De Long y Eichengreen, 1991), y garantizando al mismo tiempo el alejamiento de otro conflicto bélico intraeuropeo. Comenzaba así a extenderse el concepto de integración que, sin estar claramente definido en sus inicios, invitaba a una suerte de paulatina unión de los Estados-nación europeos⁶⁴.

No obstante, lo que hoy conocemos como UE, guarda más parecido en realidad con la posterior Comunidad Económica Europea (CEE)⁶⁵, que constituía la dimensión económica de las Comunidades Europeas fusionadas en el Tratado de Bruselas de 1965. Sus miembros eran los mismos que los que componían la CECA, y su funcionamiento igualmente al margen de otros grandes Estados que no se unieron en ese momento – fundamentalmente Reino Unido, con una visión sobre el proceso de integración históricamente diferenciada; y España, sumida todavía en las consecuencias de la autarquía franquista-, pero su mayor amplitud económica, y ambición de objetivos propuestos, la enfocaba hacia lo que constituyó uno de los pilares básicos de la UE: la integración económica mediante la creación de un mercado común⁶⁶.

A los países fundadores de las Comunidades Europeas se unieron en 1973 algunos miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)⁶⁷ –Dinamarca, Reino Unido e Irlanda–, después el Sur mediterráneo –Grecia (1981), España y Portugal (1986); sin considerar a Italia que fue país fundador-. Ya en los 90 se incorporan el resto de países nórdicos –Suecia y Finlandia (1995), Noruega no se incorpora a la UE, pero sí al denominado Espacio Económico Europeo (EEE)–, y se produce una primera ampliación por el Este –Austria (1995)– extendida a partir de 2004 las antiguas repúblicas

⁶³ En 1948 se produce el Golpe de Praga –denominado también Febrero Victorioso-. Checoslovaquia había aceptado la ayuda del Plan Marshall, pero fue rechazado por la Unión Soviética.

⁶⁴ No obstante, la conexión entre el Plan Marshall y proceso de integración europea no es algo lineal. Reino Unido, fue el principal beneficiado del Plan (un 24% del total de la ayuda) y al mismo tiempo veía la organización de Europa desde una posición distinta por no compartir intereses en ese momento, no tenía la dependencia francesa al carbón alemán ni el deseo holandés de acceso a más mercados (Comellas, 1997).

⁶⁵ En 1957, con el Tratado de Roma, se crean la CEE y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEa o Euratom) que, junto con la CECA, son fusionados en el Tratado de Bruselas de 1965, constituyéndose un Consejo único y una Comisión única para las Comunidades Europeas, por lo que puede ser considerado el origen histórico de la actual UE.

⁶⁶ Europa ya contaba con alguna experiencia previa al respecto, como la Unión Aduanera de los Estados de Alemania (*Zollverein*), que el siglo XIX supuso la supresión de aranceles entre los entonces miembros de la denominada Confederación Germánica. Pero el concepto de mercado común superaba al de unión aduanera al ampliarse la libre circulación a personas, capitales y servicios, y no exclusivamente mercancías.

⁶⁷ EFTA por sus siglas en inglés. Impulsada por Reino Unido en 1960 como alternativa a la CEE, dando cuenta precisamente de la diferente visión británica sobre la naturaleza del proceso de integración. A ella pertenecían también Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza, posteriormente Finlandia, Islandia y Liechtenstein.

comunistas –Polonia, República Checa, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania (2004); Rumanía y Bulgaria (2007)- así como Malta y Chipre (2004) y finalmente Croacia (2013).

Es cierto que el proceso de construcción europeo no debería entenderse como un proceso lineal en el que cada una de las etapas e incorporaciones, y todo su contenido, estaban pautados desde sus orígenes. Pero es cierto también que, desde esos orígenes, el proceso se diferenciaba de la mera disolución de barreras comerciales que guiaron otros procesos de integración –como la AELC o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)⁶⁸–. Y es que el proceso de integración europea es un proceso económico, pero ante todo un proceso político.

De hecho, ya desde la creación de la CECA, se configura una Asamblea Parlamentaria –predecesora del actual Parlamento Europeo- con diputados elegidos por los respectivos Parlamentos nacionales, que otorgaba un carácter diferenciador al proceso europeo. Las competencias de esta nueva institución aumentaron con los sucesivos tratados, y ya en la comisión Rey⁶⁹ de 1967 se planteaba el objetivo de establecer su nombramiento mediante elecciones generales europeas –que no se producirían hasta 1979-, así como dar impulso a las decisiones adoptadas en el Consejo de La Haya de 1969: la UEM y la Política Europea de Cooperación; dos nuevas vías de integración que se materializarían posteriormente en el euro como moneda común y la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).

Desde los comienzos del proceso se tenía constancia de que se procedía a la integración de estructuras dispares, tanto desde un punto de vista nacional como entre las regiones que forman los propios países -con el caso más claro de Italia-, y de la necesidad de llevar a cabo políticas de cohesión territorial. De este modo, en 1968 ya se había creado la Dirección General de Política Regional, y en 1975 se constituyen diversos Fondos Estructurales⁷⁰ con el objetivo expreso de “reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diferentes regiones, en particular en zonas rurales, zonas afectadas por la transición industrial y regiones que padecen desventajas naturales o demográficas graves y permanentes” (Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, artículo 174).

La cohesión económica, social y territorial parecía un objetivo central del proceso de integración desde sus orígenes situándose, junto a la Política Agraria Común (PAC)⁷¹, en

⁶⁸ NAFTA por sus siglas en inglés. En vigor desde 1994, suponía la extensión a México del Tratado de Libre Comercio vigente entre EEUU y Canadá desde 1988.

⁶⁹ Nombre utilizado para hacer referencia a la Comisión Europea presidida por Jean Rey entre el 2 de julio de 1967 y el 30 de junio de 1970.

⁷⁰ El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), el Fondo Social Europeo (FSE), el Fondo de Cohesión (FC), el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader) y el futuro Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca (FEMP).

⁷¹ La PAC supuso la primera materialización de la CEE, y un paso importante en la integración europea. Introducida en 1962, eliminó los aranceles agrícolas y estableció precios comunes. La centralidad de la política agraria en la integración comunitaria se debe a motivos históricos y

una de las más significativas en términos cuantitativos. Por tanto, la diferenciación estructural y la disparidad territorial están presentes en los orígenes de la UE, y no desaparecen con el paso del tiempo, sino que se ahondan conforme se incorporan al espacio regional países cada vez más pequeños –como Malta o Chipre- o de menor grado de desarrollo –como la periferia del Este-.

Sin embargo, esa visión de cohesión territorial mediante transferencias directas no era adoptada del mismo modo en otra dimensión crucial en la transformación estructural de la UE: su política industrial. Resulta difícil aislar el proceso de integración europeo de su contenido ideológico en su vertiente económica, y en consecuencia también del papel de las instituciones en la política industrial. Desde los orígenes ésta se concibió desde un punto de vista horizontal, es decir, sin considerar la participación activa dentro de ningún sector específico y estimulando condiciones generales para todos ellos, como el apoyo al I+D, el estímulo de la formación de capital humano o la promoción de la internacionalización. Con ello se suponía que la libre evolución del mercado conduciría al desarrollo de los sectores más competitivos a nivel europeo, dejando de la mano de los Fondos Estructurales la compensación de las zonas afectadas por la reconversión productiva, simultaneándose de este modo crecimiento económico y desarrollo equilibrado.

Pero para comprender la actual configuración institucional de la UE, la concepción de la UEM, y las distintas prioridades establecidas, es necesario retomar los distintos enfoques que tradicionalmente han existido sobre el proyecto comunitario, y particularmente los debates previos a la firma del Tratado de Maastricht (1991). En aquellos tiempos destacaban dos visiones distintas sobre las prioridades que debían guiar el proceso de integración, que se etiquetaron como el enfoque “economista” y el enfoque “monetarista (Ishikawa, 1999; Maes, 2002; Pisany-Ferry, 2011; Aglietta 2013; Mitchell, 2016). El primero, encabezado por Alemania, proponía un periodo de aprendizaje previo al sometimiento de la disciplina fiscal del euro, donde la adhesión a la zona monetaria se veía como la etapa final del proceso (Pisany-Ferry, 2011). La cuestión central para Alemania era la estabilidad de precios –condicionada por los episodios hiperinflacionarios de los años 20-, donde la independencia del Banco Central Europeo (BCE) era condición indispensable, pero señalando al mismo tiempo la necesidad de una unión política guiada por una moneda compartida⁷².

económico. Las regiones agrícolas eran las menos desarrolladas económicamente y, debido en buena parte a ello, en las que primero germinó el fascismo, por lo que su desarrollo era prioritario en términos económicos y políticos (Comellas, 1997). En cierta medida la PAC constituye un antecedente de coordinación monetaria, al estar basada en los tipos de cambio de Bretton Woods requería de estabilidad de precios para su correcto funcionamiento.

⁷² La corriente de pensamiento tras esta visión es denominada ordoliberalismo, que da prioridad al marco legislativo y regulatorio, y particularmente el desarrollo de la competencia de mercado. Su origen se ubica en la Universidad de Friburgo de los años 30, y fue políticamente adoptado, primero por el Zentrum, y posteriormente por la Unión Demócrata Cristiana (CDU), liderada por Konrad

El segundo enfoque, cuyo nombre no guarda relación con el monetarismo de los 80, venía encabezado por Francia⁷³, que veía en la moneda el mecanismo catalizador de un proceso de convergencia que debía ser guiado por un “gobierno económico”, donde la moneda debe ser apoyada en una entidad estatal, que conduzca las prioridades económicas. Bajo este punto de vista, son las instituciones comunes la base de la cohesión social.

Dos visiones que compartían la idea de la integración monetaria y política, pero con enfoques distintos sobre el papel de la moneda, y en consecuencia sobre el grado de autonomía que debía tener el BCE -y por tanto la política monetaria y fiscal-, y en última instancia del papel que debía desarrollar el Estado en el proceso económico. Unión política frente a gobierno económico (Pisany-Ferry, 2011). La victoria de la visión alemana supuso la construcción de una unión monetaria sin base política común en la que, a la renuncia del control monetario y la consiguiente restricción fiscal, se añadía un banco central que no operaría en función de las necesidades concretas de cada país. Alejaba también la concepción, si alguna vez la hubo, de un modelo social único, o de una uniformidad de políticas, pudiendo coexistir modelos distintos bajo un mismo marco monetario.

En alguna medida, esas distintas visiones sobre la naturaleza del proyecto europeo, y la evolución de las mismas a lo largo del tiempo, guardan cierto paralelismo con las diferencias entre los conocidos Informe Werner e Informe Delors. El primero de ellos⁷⁴, concebía la integración económica y monetaria como un paso más hacia una unión política, y proponía una instauración progresiva de una zona de libre circulación de capitales, que terminaría en la unificación de políticas monetarias y en el establecimiento de tipos de cambio fijo, alcanzando la unión monetaria plena en 1980. Pero la crisis de los 70, con la caída del sistema de patrón dólar-oro, generó un impacto importante en términos económicos y políticos, y el proceso de integración europea fue ralentizado. El plan Werner fracasó, aunque supuso una temprana introducción formal del paradigma de la unificación monetaria y constituyó la base de etapas posteriores.

Adenauer –que había estudiado en la misma universidad-. Fuertemente inspirado por valores cristianos y en un contexto de reorganización de la derecha alemana, se define como una “economía social de mercado” -Soziale Marktwirtschaft-, en la que la moneda es el medio de cohesión social (Aglietta y Brand, 2015). El origen histórico de esta visión se ubica en el siglo XVII, tras el Tratado de Westfalia y la fragmentación del Sacro Imperio Germánico en más de 300 Estados o “ciudades libres” de pequeño tamaño y autosuficientes, que ya no establecían su cohesión en la institución imperial sino en la moneda compartida. Unos valores que no desaparecieron con la industrialización emprendida por Bismarck, y marcaron tanto la Ley Fundamental Alemana de 1948 como la posterior reunificación de 1991 (Aglietta y Brand, 2015).

⁷³ Con larga tradición en un Estado central fuerte, previo a la constitución de la nación francesa, y fuente de su cohesión e identidad (Maes, 2002; Pisany-Ferry, 2011; Mitchell, 2016).

⁷⁴ encargado tras la cumbre de La Haya de 1969 a un comité liderado por Pierre Werner, Primer ministro de Luxemburgo entre 1959 y 1974, y posteriormente entre 1979 y 1984. Miembro del Partido Popular Social Cristiano (CSV).

Varias décadas después, en 1989, se presenta el Informe Delors⁷⁵, que partía de la base de que el proceso de integración monetaria era compatible con el mantenimiento de las características individuales, económicas, sociales, culturales y políticas de cada país, y establecía etapas concretas en el proceso⁷⁶. El principio rector de este informe pasó a ser la independencia del BCE, distanciándose del informe Werner al derivar la responsabilidad fiscal en el usuario de la moneda en lugar de hacerlo en el emisor⁷⁷ (Mitchell, 2016). La moneda se concibe como algo neutral, y se justifica la independencia del BCE en la creencia de la posibilidad de aislar el objetivo de inflación del resto de la economía. A efectos prácticos suponía blindar al BCE, como a otros bancos centrales, de la supuesta injerencia del poder ejecutivo, tratando de considerar la política monetaria como una cuestión técnica⁷⁸.

El modelo del Bundesbank triunfó, dejando al BCE como única institución a nivel federal para el desarrollo de políticas macroeconómicas. Con perspectiva temporal, el informe Werner era mucho más ambicioso en términos de gobernanza macroeconómica y fiscalidad común, enfrentándose al triángulo de incompatibilidades entre libertad total de movimientos de capitales, tipos de cambio fijos y autonomía de las políticas económicas nacionales, e introduciendo la necesidad de coordinación fiscal orientada al sostenimiento de un modelo social europeo como dimensión esencial de la integración económica (Aglietta y Brand, 2015).

Hay que tener en consideración que entre ambos informes transcurren varias décadas en las que se producen acontecimientos de transcendencia, tanto a nivel internacional como dentro de los distintos Estados miembro, que van moldeando la propia evolución del proyecto comunitario. En primer lugar, tras la ruptura de los acuerdos de Bretton

⁷⁵ Jacques Delors, Presidente de la Comisión Europea entre 1985 y 1995, dirigente del Partido Socialista Francés. El Comité Delors se creó en la cumbre de Hannover de 1988 y se presentó el informe en la cumbre europea de Madrid (1989), abriendo camino para la conferencia intergubernamental de diciembre de 1990, que a su vez fue la encargada de concretar las propuestas para Maastricht.

⁷⁶ La primera, entre 1990 y 1993, para normalizar la libre circulación de capitales y el establecimiento de los criterios de convergencia. La segunda (1994-1998) de evaluación de candidatos, coordinación de bancos centrales y creación del BCE, y una tercera fase (1999-2002) de traspaso definitivo de competencias y funcionamiento del sistema Europeo de Bancos Centrales, que culminaría con la puesta en circulación de billetes y monedas.

⁷⁷ La falta de un plan fiscal federal en el plan Delors se justificó mediante el concepto de subsidiaridad, aplicando la idea de que en un entramado federal las cuestiones deben ser gestionadas en el nivel más descentralizado posible. Un concepto que se convirtió en parte del Derecho Comunitario al ser incluido en la redacción del Tratado de la Unión Europea (Mitchell, 2016).

⁷⁸ Como la crisis ha demostrado el BCE ha sido uno de los aparatos políticos más relevantes, y ha cambiado su criterio sobre reglas supuestamente inamovibles por su carácter técnico, incluso por otras muy diferentes a las que ha añadido el adjetivo de heterodoxas (Miralluelo y del Río, 2013; Lenza *et al.*, 2010). Al mismo tiempo, en casos como la gestión de la crisis griega, la aplicación de medidas fiscales por parte del BCE o las recomendaciones de reforma de la estructura impositiva ha dejado en evidencia la supuesta independencia entre política fiscal y monetaria, que en realidad quedaba ya condicionada de manera implícita por los propios criterios de convergencia.

Woods y la crisis del petróleo de 1973, el crecimiento de la inflación impulsa la denominada contrarrevolución monetarista, que produce un paulatino cambio de paradigma desde la priorización del pleno empleo mediante el uso de política fiscal, a la priorización del control de la inflación a través de la política monetaria.

En 1979 Margaret Thatcher ganaba las elecciones en Reino Unido, implantando con firmeza el monetarismo y convirtiéndose en su máximo exponente en Europa⁷⁹. Unos años antes, durante el mandato del conservador Heath en 1973, se producía la entrada británica en la UE, junto con Irlanda y Dinamarca, desencadenando la paulatina decadencia de la AELC⁸⁰. En 1981, el socialista François Mitterrand ganaba las elecciones en Francia con un programa de reformas económicas y sociales de inspiración todavía keynesiana⁸¹. Desde el fin de la II Guerra Mundial, Francia concebía un modelo económico en el que el Estado asumía las prioridades y dirigía una planificación estratégica, en línea con ese gobierno económico que proponía como marco de integración. Pero la crisis internacional provocó un drástico cambio de rumbo, frenando las políticas de nacionalización previstas, priorizando el control de la inflación y aplicando la devaluación interna como medida competitiva (Paz y Gracia, 2013). A partir de entonces las dos visiones sobre el proyecto comunitario desaparecieron del debate público, y los mecanismos de gobernanza se transformaron en mecanismos de competencia, produciéndose un giro institucional en torno al control presupuestario de los gobiernos, por un lado, y al juicio de los mercados financieros por el otro (Solari y Marangoni, 2013).

El mismo año de la victoria de Thatcher, había comenzado a funcionar el Sistema Monetario Europeo (SME), como respuesta a la crisis de la denominada serpiente monetaria⁸², que supuso el enterramiento definitivo del plan Werner. Lo que se proponía con el nuevo sistema era un acuerdo monetario común con el compromiso político de Francia y Alemania hacia la idea de la Europa unida (Hitiris y Vallé, 1999: 152), centrado en tres cuestiones principalmente: el ECU, el mecanismo de Tipos de Cambio (MTC), y el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM). A efectos prácticos

⁷⁹ Aunque en el gobierno previo del laborista James Callaghan, ya se había comenzado con políticas de control de gasto público y venta de acciones estatales (Heffernan, 2014).

⁸⁰ Hasta esa fecha había solicitado dos veces su adhesión, encontrando una firme oposición por parte de Francia. No fue hasta la dimisión de Charles de Gaulle, que paradójicamente había estado refugiado en el Reino Unido durante la guerra, cuando se despejó el camino para la incorporación británica. El rechazo de De Gaulle se justificaba en la cercanía entre EEUU y Reino Unido, y el temor a la injerencia externa en el proyecto (Urbez, 1994).

⁸¹ De hecho, su predecesor Raymond Barre fue el primero en aplicar políticas monetaristas en Europa, y Mitterrand se presentaba como una alternativa a ello (Mitchell, 2016).

⁸² La serpiente monetaria era una de las etapas previstas por el Informe Werner hacia la unificación monetaria financiera, y suponía un mecanismo de flotación conjunta de los tipos de cambio europeos respecto al dólar. A partir del fin de Bretton Woods y la libre flotación del dólar, la serpiente entra en crisis y los países van abandonando paulatinamente. Entre abril de 1972 y marzo de 1979 las paridades fijas cambiaron 31 veces. A finales de 1977 sólo Alemania, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Dinamarca permanecían en ella (Hitiris y Vallé, 1999: 151).

suponía la fijación monetaria respecto al marco alemán, y la emergencia del ECU como moneda internacional.

En 1987 entraba en vigor el Acta Única Europea, que establecía el objetivo de lograr un mercado común integrado, entendido como “un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada de acuerdo con las disposiciones del presente Tratado”⁸³. Ello supuso un cambio drástico en la capacidad de la política económica, no sólo por la paulatina cesión de soberanía monetaria o las restricciones fiscales posteriores, si no por las consecuencias indirectas de esa libertad de movimientos de capital en la transformación de los mecanismos de coordinación a una competencia entre socios comunitarios⁸⁴.

En 1989 cae el muro de Berlín, comenzando con ello la reunificación alemana, que constituyó el impulso político definitivo al proceso de integración europeo, y particularmente a la concepción de su integración monetaria. De manera paralela, supone el inicio de la caída del bloque soviético, y con ella el fin de los riesgos iniciales que impulsaron el proyecto de integración, así como el fortalecimiento de la hegemonía del sistema económico capitalista a nivel mundial. Por otro lado, más de 50 años después del final de la Guerra Mundial, Alemania volvía a recuperar su territorio, levantado con ello antiguos temores en los países europeos.

El SME entró en crisis en 1992, en un periodo de importantes tensiones financieras a nivel mundial, pero afectando especialmente a los países europeos dada su pertenencia a un mercado común con libertad de capitales (Eichengreen, 2000), extendiéndose una importante falta de confianza en el propio proceso de integración monetaria⁸⁵, en parte influido por las dudas que generaba la reunificación alemán (Hitiris y Vallé, 1999: 160). Y es que curiosamente, la caída del muro de Berlín, lejos de acelerar el proceso de integración, incrementó el escepticismo sobre el mismo (Kühnhardt, 1997). Durante años, la dialéctica construida sobre el “Nosotros” y “Ellos” –en referencia a esa visión de los dos bloques– desvió los temores sobre un fortalecimiento de una Alemania dividida, y en un principio tanto Francia como Reino Unido y Rusia recelaban de la reunificación. La unión monetaria materializaba el compromiso de alemán con el proyecto europeo, y alejaba los fantasmas bélicos que levantaba el proceso de reunificación (Mitchell, 2016: 287).

⁸³ Artículo 8A del Acta Única Europea.

⁸⁴ Un caso claro es el irlandés, que en 1987 aprueba un plan -Programme for National Recovery-, enfocado a la atracción de inversiones extranjeras mediante ventajas fiscales, con políticas de contención salarial. El resultado fue un importante crecimiento económico, siendo denominado por Morgan Stanley el nuevo tigre, emparentándolo a los casos asiáticos. Tras el pinchazo irlandés perdió parte de su industria [principalmente aquella de componentes electrónicos, ordenadores], siendo un caso paradigmático el de Dell, que se traslada a Polonia (Arrizabalo, 2014: 628).

⁸⁵ Reino Unido no se incorporó al SME hasta 1990, en línea con esa idea distinta sobre la naturaleza del proyecto de integración, y tras la crisis de 1992 mostró un fuerte rechazo al proyecto comunitario en su conjunto.

Pero al mismo tiempo, y probablemente debido precisamente a esos recelos entre los socios europeos, la integración europea se veía como un freno al resurgir alemán, incluso se fortalecieron las líneas federalistas. Por otro lado, ya desde décadas previas, la idea de desarrollo en Europa había quedado casi exclusivamente ligada a la pertenencia a una zona económicamente. Así habían afrontado las ampliaciones previas de países que se concebían estructuralmente más atrasados que la zona a la que se incorporaban, primero con Irlanda (1973), después con la incorporación de España, Grecia y Portugal (1986) (Seers *et al.*, 1979), y tras la caída del bloque soviético de manera irremediable también para los países del Este Europeo (Comisión Europea, 2015).

Las sucesivas ampliaciones europeas consolidaban el mito fundacional, que el proyecto europeo se fortalece con su ampliación, convirtiéndose en la semilla de una idea paneuropea más amplia (Judt, 2011: 52). Ese mito de la integración extendió el concepto de europeidad como meta a alcanzar, como si Europa fuese un sujeto único del que los países pasaban a formar parte, en línea con esa sensación de desaparición física de fronteras⁸⁶. Sin embargo, de manera simultánea, se extendía la categorización de distintas zonas en el continente –Europa mediterránea, del Este, continental, nórdica...- marcando las diferencias históricas o culturales que incidían en la materialización de distintas sociedades, y de manera especial tras la crisis, con la extensión del concepto centro y periferia.

Es importante proyectar las negociaciones del Tratado de Maastricht en este contexto. Durante las mismas, buena parte de las discusiones se centraron en el modelo que guiaría la UME, el papel que debería tener el BCE e incluso dónde debía ubicarse físicamente -acabando no casualmente en Frankfurt- (Mitchell, 2016). La UME se desarrolla además en paralelo a los debates teóricos sobre los requisitos y consecuencias de las zonas monetarias. A partir de la década de los 60 surge una literatura académica (Mundell, 1961; McKinnon, 1963; Kenen, 1969) que busca delimitar los requisitos que deben cumplir un grupo de países y definir las condiciones bajo las cuáles dichos países se beneficiarían de formar parte de una zona monetaria común, denominada zona monetaria óptima (ZMO).

El término óptimo hacía referencia tanto al número adecuado de miembros, como al logro simultáneo de tres objetivos: el mantenimiento de pleno empleo, el equilibrio en balanza de pagos y la estabilidad de precios (McKinon, 1963). En las condiciones

⁸⁶ Diversos autores advertían de que el grado de integración en la economía mundial era muy desigual en el interior de los países, hablando de ciudades o regiones globalizados más que de países (Sassen, 2003). Y en el caso europeo también se detectan fuertes diferencias en el grado de integración en función de las regiones observadas, con una suerte de centro europeo transfronterizo y plenamente integrado entre el noreste de Francia, suroeste de Alemania, y Luxemburgo. Desde un punto de vista geográfico los ganadores del proceso de integración europeo se describen mejor como regiones que como naciones-Estado, destacando Baden-Württemberg (Alemania), Rodano-Alpes (Francia), Lombardía y Cataluña (Judt, 2013).

formuladas originalmente se encontraban la necesidad de compartir ciclos económicos entre los distintos socios -de manera que no se produjesen impactos diferenciados que requiriesen de políticas distintas-, de un alto grado de movilidad laboral que produjese reconfiguraciones del nivel de mano de obra disponible entre países, y de la existencia de una estructura supranacional de redistribución fiscal que permitiese compartir riesgos comunes (Mundell, 1961). En formulaciones posteriores (McKinnon, 1963), las condiciones de éxito de la integración monetaria se concretaron en el grado de su integración económica previa, el grado de asimetría entre las distintas estructuras productivas (Kenen, 1969), y la existencia de mecanismos correctores de las mismas. Si la unidad monetaria se produce entre países productivamente diferenciados, o su implementación perjudica la diversificación de estructuras productivas, dicha unión se vuelve menos pertinente. Sin embargo, aunque a menudo se cita la teoría de las ZMO como origen teórico de la UEM, en realidad ésta no fue tomada en consideración en el proceso de configuración, precisamente debido a esa necesidad redistributiva de la política fiscal y a la mención explícita del logro del pleno empleo (Pisany-Ferry, 2011).

La unión monetaria suponía la última etapa de un proceso de integración, que de alguna forma estaba contemplada como tal desde sus propios orígenes (Comisión Europea, 1990). Pero, al mismo tiempo, supuso un primer cambio de visión en el concepto de integración homogénea. Al contemplarse la posibilidad de no participar en el mismo, mediante la cláusula de exclusión voluntaria que utilizaron Reino Unido y Dinamarca⁸⁷, se acepta la posibilidad de un grado desigual de implicación en el proceso y de una desigual evolución en los resultados. Del mismo modo, con la instauración del denominado Espacio Económico Europeo (EEE) en 1994 se permitía a los miembros de la AELC –excepto Suiza– participar en el mercado común sin necesidad de adherirse a la UE. Comienza así a extenderse la caracterización de Europa como un espacio de “geometría variable” –también como de “dos velocidades”–, con el fin de justificar la desigual intensidad del proceso en los distintos países. Pero con ello también se alejaba cada vez más la visión de una Europa estructuralmente integrada, por una idea de Estados individuales que comparten espacio común, algo que tras la crisis se utilizó como justificación del desigual impacto de la misma en los distintos países.

Las distintas visiones sobre el proyecto europeo afectan también al concepto de convergencia, entendiéndose por la misma dos cuestiones diferenciadas. Por un lado, los denominados Criterios de Convergencia, establecidos por el Tratado de Maastricht (1992) como requisitos para la incorporación a la zona euro. Por otro lado, y con mayor anterioridad, el concepto de convergencia estructural, entendido como la evolución

⁸⁷ En el caso de Suecia, no existe una cláusula específica de exclusión, por lo que en principio debería incorporarse en algún momento a la zona euro, pero fue rechazada en 2003 en referéndum. El gobierno sueco ha argumentado que, debido a que uno de los requisitos para formar parte de la eurozona consiste en haber pertenecido previamente durante dos años al Mecanismo Europeo de Cambio (MEC, ERM por sus siglas en inglés), quedar fuera del mismo supone evitar formalmente la adopción del euro.

hacia estructuras similares a partir de estructuras diferenciadas, o el desarrollo de características estructurales comunes. En los modelos teóricos de crecimiento este debate se aborda desde los conceptos de convergencia absoluta o convergencia relativa (Xala-i-Martín, 1990), que vienen a señalar un mayor crecimiento del PIB países que parten de posiciones más alejadas de un mismo estado estacionario (absoluta), o bien considerando distintos parámetros estructurales, que tienden a crecer hacia su propio estado estacionario (relativa). Pero la convergencia entendida tanto desde ese punto de vista macroeconómico como desde los Tratados constitutivos de la UE, está formulada en términos nominales y respecto a condiciones macroeconómicas previas –estabilidad de precios, mantenimiento tipos de cambio, control de tipos de interés, control de déficits fiscales y control de deuda pública–, más que a resultados. De este modo, puede producirse de manera simultánea una convergencia nominal y una divergencia, por ejemplo, de estructuras productivas.

Un concepto establecido en realidad en dos etapas, en Maastricht y en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) de 1997. Y es que, aunque el primero sentó las bases de la concepción de la convergencia, había dejado de lado la concreción de los aspectos fiscales⁸⁸. El PEC imponía restricciones a la capacidad fiscal de los gobiernos, y su impulso parte del temor de Alemania del incumplimiento de algunos países⁸⁹ y su impacto en la estabilidad de precios del conjunto de la Unión (Mitchell, 2016), por lo que supuso a efectos prácticos la pérdida de soberanía fiscal, que se unía a la ya producida en la política monetaria. Pero no sólo eso, al imponerse criterios fiscales, la política fiscal se transformaba de inmediato en una política procíclica, impidiendo aumentos de gasto público ante ralentización del crecimiento.

Unos criterios de convergencia que carecen de una base técnica que permita concretarlos⁹⁰, por lo que se convirtieron en criterios políticos, y principalmente orientados a reducir los temores del incumplimiento fiscal de los socios mediterráneos o las dudas que pudiesen surgir con las respectivas ampliaciones. Ya en sus inicios era evidente que Italia no podía cumplir con dichos criterios, manipulando a conciencia los

⁸⁸ Aunque en Maastricht se hacía referencia a la coordinación y seguimiento de los presupuestos y de los procedimientos de déficit excesivos, no fueron concretados esos criterios, señalando la necesidad de desarrollar legislación adicional.

⁸⁹ Su origen es una sentencia de 1993 del Tribunal Constitucional Federal Alemán, que dio luz verde para que el Parlamento Alemán autorizase la entrada en la UME a condición del mantenimiento de la estabilidad de precios (Mitchell, 2016).

⁹⁰ Guy Abeille, director de proyectos del Ministerio de Hacienda francés, explicó que Mitterrand quería una regla fiscal sencilla y práctica, que proyectase la idea de disciplina fiscal. En un reverso de un sobre, hicieron algunos cálculos para demostrar que, dado el déficit previsto y las estimaciones del PIB, se produciría un ratio aproximado entre déficit y PIB del 3%. “Visualizamos la cifra del 3% en menos de una hora, en un cálculo en el reverso de un sobre sin ningún planteamiento teórico (...) Mitterrand quería algo sencillo que pareciera económico (...) ¿3%? Era un buen número, que evocaba a la Trinidad (...) pero no creímos que fuese a durar más allá de 1981”. (Entrevista a Abeille, Le Pariesen, 2012; en Mitchell, 2016: 344).

datos de su contabilidad nacional⁹¹ (Mitchell, 2016). Pero el incumplimiento también fue de Alemania⁹² y de Francia en 1997, y varias veces de nuevo y por varios países más desde 2000⁹³, lo que derivó en una mayor flexibilidad en la exigencia de cumplimiento⁹⁴.

A finales de los 90 Alemania vivía todavía las consecuencias de la reunificación de dos regiones muy diferenciadas desde muchos puntos de vista, tanto en términos de ampliación de mercado, como de movilidad de mano de obra e importantes inversiones, que derivaron en un crecimiento de la inflación con respecto a Francia, y también respecto a Italia o España, que recurrieron a devaluaciones. Alemania ya era la principal fuerza productiva, y la unión monetaria afianzó su posición, intensificando tendencias productivas que ya existían previamente. Esta tendencia de aglomeración se produce en la vertiente manufacturera, pero también en servicios, y fundamentalmente en aquellos vinculados con la denominada “economía del conocimiento”⁹⁵ (Aglietta y Brand, 2015: 86).

Pero a principios de 2002 la economía alemana estaba desacelerándose, entrando en 2003 en recesión, y mantenía desde la reunificación tasas de desempleo superiores al 10%. En Francia se producía una tendencia similar, y la Comisión Europea comunicó una propuesta de sanción ambos países por incumplimiento de los criterios de convergencia. Schröder llega a la presidencia alemana en 2003, cuando el estímulo de la reunificación se había terminado y las políticas fiscales estaban limitadas por el PEC, por lo que aplica una estrategia de devaluación interna conocida como los planes Hartz⁹⁶. Estas reformas tuvieron un importante impacto en las condiciones laborales, y encajaban dentro de una política de estímulo de las exportaciones. Alemania optó por un modelo de crecimiento que suponía el sacrificio de la demanda interna. El resultado fue el impulso de sus exportaciones, apoyada en la identificación de los segmentos productivos de más valor y en un proceso de relocalización productiva en los países del Este. La formación de la

⁹¹ Dicha manipulación incluía, entre otras cosas, cambios en los criterios de valoración de las reservas de oro que redujesen los ratios de endeudamiento.

⁹² Theo Waigel, ministro de finanzas alemán durante el mandato de Kohl, señaló que “cuando nos referimos al 3% lo hacemos con flexibilidad, no en referencia al 3,0%” (Mitchell, 2016: 361). Pero fue precisamente Waigel el principal impulsor del PEC con el fin de institucionalizar los criterios de convergencia de Maastricht (Estefania, 1998).

⁹³ Entre 2000 y 2010 los criterios fueron incumplidos hasta en 136 ocasiones según Eurostat, siendo Alemania y Francia los que más veces incumplieron.

⁹⁴ Siendo comisario de economía Joaquín Almunia, aunque los límites de déficit y deuda se mantenían inalterados, se acordó mayor flexibilidad para inversiones públicas en reformas estructurales o investigación y desarrollo, o los derivados de acontecimientos inusuales, con mención expresa al coste de la reunificación alemana (Pissany-Ferry, 2011).

⁹⁵ Este tipo de servicios se desarrollan en paralelo al proceso manufacturero, y especialmente en aquellos segmentos de mayor valor, por lo que la economía que retenga dichos segmentos generará un crecimiento de los servicios vinculados. Las TIC, lejos de favorecer la dispersión de actividades, son también fuerzas de aglomeración productiva (Aglietta y Brand, 2015: 86).

⁹⁶ Oficialmente denominadas “Leyes para la Reforma del Mercado Laboral”, las propuestas surgen de una comisión presidida por Peter Hartz, jefe de personal de Volkswagen. Schröder aceptó sus propuestas y las desarrolló en cuatro tramos entre 2003 y 2005.

zona euro produjo una profundización de la DIT, polarizando las capacidades productivas europeas en el bloque “alemán” (Alemania, Austria, Finlandia, y algunos países del Este) y desindustrializando el Sur. Dichos cambios en la división vienen estimulados por un doble fenómeno, las políticas de devaluación salarial internas aplicadas en Alemania, y el proceso de reestructuración de las cadenas regionales de producción. El país cuya competitividad era inicialmente mayor, pero cuya eficacia había quedado temporalmente disimulada por la reunificación, es el único que desarrolló una estrategia industrial (Aglietta y Brand, 2015: 84).

Los saldos exteriores entre los distintos socios habían pasado, tras la unión monetaria, a un plano secundario, de manera parecida a lo que ocurre entre los saldos de las regiones que componen los Estados. Pero el crecimiento de las asimetrías respondía por el lado de la oferta a una desigual concentración de la actividad productiva, donde destaca la posición alemana. Bajo la aparente homogeneidad en la que se amparaban los nuevos miembros de la unión monetaria se escondía una divergencia subterránea. Mientras Alemania mantenía la política deflacionaria, el crédito crecía fuertemente en Irlanda y España, de la mano de las burbujas inmobiliarias, en Grecia o Francia, estimulando el crecimiento de la demanda interna y de las importaciones, consolidando la posición exportadora alemana. No obstante, el crecimiento exportador alemán no debería entenderse exclusivamente consecuencia de sus políticas nacionales, sino que fue estimulado por el propio diseño institucional de la UE.

La evolución divergente de las balanzas de pagos no es más que el reflejo de distintas posiciones productivas y distintas evoluciones de la demanda interna, en un periodo de estancamiento interno alemán y estrategia exportadora –basada en la devaluación salarial y el mantenimiento de los segmentos de mayor valor añadido– frente a un grupo de países que ven estimulada su demanda interna en un periodo de pérdida de tejido productivo, movilizado hacia los nuevos socios europeos. Necesidad frente a capacidad de financiación externa, un escenario que no es fortuito y que responde de hecho a la propia lógica de redistribución del ahorro en el interior de una unión monetaria con libertad de movimiento de capitales. El exceso de ahorro del centro canalizado al sur demandante de financiación, lo que suponía el acomodo de déficits de uno y superávits de otros, eliminando los riesgos de tipo de cambio asociados a concentraciones elevadas de intercambios comerciales. En definitiva, desequilibrios financieros y desequilibrios comerciales son dos caras de una misma causa, la polarización productiva interna en un espacio regional articulado.

La circulación del movimiento de capitales está guiada por la estructura de rendimientos y riesgos entre países. Sin otros mecanismos de compensación, no hay por qué pensar que en un esquema así se tenga que producir un equilibrio en balanza de pagos. Por el contrario, se genera un desequilibrio permanente si el endeudamiento no se transforma en la generación ingresos suficientes para atender a dicha deuda, es decir, si dicho

endeudamiento no se ha traducido en inversión productivamente rentable⁹⁷ (Aglietta y Brand, 2015). Las instituciones europeas eran conscientes de esta situación y la concebían como temporal (Comisión Europea, 2006). Su objetivo era exclusivamente el cumplimiento del PEC, bajo cuyos criterios no se podía apreciar ninguna anomalía en el funcionamiento de los países del sur mediterráneo, mientras el FMI creía que la unión monetaria ponía a la eurozona al abrigo del riesgo (Pisany-Ferry, 2013: 25).

El proceso de integración monetaria es, hasta cierto punto, el proceso de la reconciliación franco-germana, la confrontación de ideas de política económica diferentes, y la victoria de la contrarrevolución monetarista. El estallido de la crisis lejos de poner en cuestionamiento el funcionamiento de los mecanismos institucionales, o de la articulación regional en su conjunto, o de plantearse las bases productivas que se escondían detrás de las asimetrías financieras, situó el foco en el comportamiento individual de algunos de sus miembros, y particularmente en los déficits fiscales y en el crecimiento de los diferenciales de inflación. Se identifican culpables concretos y la estabilidad monetaria se establece como prioridad absoluta, y se vuelve a incidir en su independencia respecto al poder político, incluso respecto al democrático⁹⁸. De hecho, en 2012 se firma el Tratado de Estabilidad Coordinación y Gobernanza de la Unión Económica y Monetaria –comúnmente denominado Pacto Fiscal Europeo– que concreta cuestiones fiscales que ya se venían aplicando con anterioridad, como el tipo de impuestos que deben primar o su concreción en el territorio⁹⁹.

Ello generaba un espacio de libre movilidad de capital en el que las empresas transnacionales se han convertido en los agentes que han guiado los distintos procesos de industrialización manufacturera en unos países y desindustrialización en otros, en función de las estrategias desarrolladas por las mismas. Una tendencia que ha fortalecido las divergencias productivas internas, ocultas bajo el proceso de integración

⁹⁷ Blanchard y Giavazzi (2002) predecían mayor crecimiento de la inversión que del ahorro en países más pobres, derivando en problemas de cuenta corriente al ser mayor el efecto del descenso de ahorro que el aumento de inversión, en modelos abiertos de integración financiera.

⁹⁸ La neutralidad del BCE y su independencia respecto a otras instituciones o gobiernos ha sido vista tradicionalmente como una carencia democrática del diseño institucional de la UME, que anulaba toda posibilidad de control político de la economía. Pero con la crisis se llegó a imponer presidentes de Gobierno sin elecciones previas y con vínculos evidentes con el sector financiero. Lukás Papadimos fue nombrado primer ministro en Grecia en 2011 sin elecciones, y había sido gobernador del Banco de Grecia entre 1994 y 2002, periodo en el que Goldamn Sachs elabora el maquillaje contable de las cuentas griegas para que pudiese superar criterios de convergencia. A Mario Monti, consejero de Goldman Sachs, se le encarga en 2011 la creación de un gobierno de técnicos para Italia, debido precisamente a su independencia política. Los vínculos de Goldman Sachs llegan también al Banco Central Europeo, cuyo presidente Mario Draghi fue responsable para Europa entre 2002 y 2006, aunque esta vez sí elegido mediante los métodos establecidos.

⁹⁹ Las directrices fiscales a los Estados miembro, tanto en materia de recaudación como de la naturaleza de la estructura fiscal –incentivando la subida de tipos en impuestos indirectos y la bajada en los directos, y fundamentalmente en las rentas del capital– es una muestra más de la anulación de la política fiscal, aunque no esté oficialmente transferida.

monetaria. De este modo, una parte importante de la zona monetaria común quedaba sometida a la presión competitiva en segmentos productivos de menor valor, poniendo en riesgo la estabilidad del conjunto. División europea del trabajo, procesos de relocalización productiva interna, libertad de movimientos de capitales, falta de mecanismos de coordinación y centralidad de la política económica en la estabilidad de precios, elementos de una crisis europea de transcendencia histórica para el proyecto de integración.

Capítulo 3. Un proceso de integración de posiciones diferenciadas

La crisis ha puesto de manifiesto la persistencia de problemas estructurales en las economías que conforman la UE y también la existencia de importantes asimetrías y divergencias entre ellas, que habían quedado ocultas bajo un leve pero constante crecimiento en términos de PIB hasta su estallido. Unas divergencias que apuntarían a que el proceso de integración europeo, aunque ha generado crecimientos en términos nominales, ha tenido un efecto estructuralmente polarizador. Dado que el objeto de estudio se sitúa en la articulación productiva regional nos centraremos fundamentalmente en la evolución entre distintas posiciones productivas y su articulación exterior. De este modo abordamos de manera simultánea dos divergencias fundamentales de las producidas en el espacio comunitario, la productiva y la comercial, que contienen a su vez otras muchas –por ejemplo, de tipo tecnológico en la primera, y consecuentemente reflejada en la segunda; en consecuencia, también en términos de productividad o de competitividad exterior–, y que de manera conjunta generarían una desigual evolución en términos de balanza de pagos. No obstante, conviene recordar que se pretende superar el análisis individualizado de inserciones externas a través de un análisis articulado de las mismas. Este capítulo se divide en dos partes, la primera dedicada a ofrecer una panorámica general de las distintas economías europeas, y el segundo dedicado al sector industrial, y en particular a las manufacturas y el sector servicios.

3.1 Análisis de las diferencias productivas entre las economías europeas

Diversos estudios señalan la simultaneidad en el espacio europeo de un proceso de convergencia en términos per cápita con un proceso de divergencia en términos de productividades (Arrighi, *et al.*, 2003; Timmer, *et al.*, 2013; Sonderman, 2012; Stöllinger, 2016). Otros autores señalan el efecto del euro en la homogenización de los patrones de consumo, mientras se mantenían diferencias en términos de oferta (Economidou y Kool, 2007). Una discrepancia que vendría explicada precisamente por una disparidad estructural en su dimensión productiva, con consecuencias comerciales. La tendencia convergente en términos básicos de PIB ha escondido otras tendencias divergentes tanto en las dimensiones internas de cada economía como externamente entre ellas¹⁰⁰.

El espacio comunitario agrupa desde sus orígenes a economías diferenciadas, ya sea en términos de tamaño de PIB o población –y por tanto de mercado interior–, como en

¹⁰⁰ En el ámbito interno, por ejemplo, se constata el aumento de la desigualdad en términos de renta en todos los países europeos en general tanto en el periodo de crecimiento como especialmente tras el estallido de la crisis (Dreger *et al.*, 2015; Bonesmo, 2012) constituyendo a día de hoy uno de las fuentes fundamentales de reflejo de las divergencias estructurales tanto en el interior de los países miembros, como entre ellos en términos agregados.

términos productivos y, en conjunción con lo anterior, también en términos comerciales. Una situación que, además, se ha ido acentuando conforme se materializaban las distintas etapas de ampliación. En el año 2015, un solo país –Alemania– suponía más del 20% del PIB comunitario, y tres más –Reino Unido, Francia e Italia– registraban un ratio mayor del 10% del mismo. Juntos, estos cuatro países, superaban el 62% del PIB y el 54% de la población de la UE28. Por lo que, en líneas generales, nos encontramos con una Unión de unos pocos Estados muy grandes con otros muchos de mucho menor tamaño.

Cuadro 3. 1 PIB, Población y PIB pc 2015 (peso sobre total UE 28), y variación 1995-2015.

	PIB	1995-2015 (var. Puntos porcentuales)	Población	1995-2015 (var. Puntos porcentuales)	PIB per cápita	1995-2015 (promedio t. var)	Año de incorporación UE	Año de incorporación euro
Alemania	20,6%	-6,3	16,1%	-1,0	37.351	54%	1957	1999
Reino Unido	17,5%	3,8	12,9%	0,7	39.703	128%	1973	C.n.a /t.c.f
Francia	14,8%	-1,9	13,2%	0,7	32.840	58%	1957	1999
Italia	11,2%	-1,0	12,1%	0,1	27.016	72%	1957	1999
España	7,3%	0,9	9,2%	0,9	23.157	96%	1986	1999
Países Bajos	4,6%	0,0	3,4%	0,1	40.030	81%	1957	1999
Suecia	3,0%	0,3	1,9%	0,1	45.853	100%	1995	Obj. S.f
Polonia	2,9%	1,4	7,5%	-0,5	11.255	299%	2004	Obj. 2020
Bélgica	2,8%	-0,2	2,2%	0,1	36.364	66%	1957	1999
Austria	2,3%	-0,2	1,7%	0,0	39.632	71%	1995	1999
Dinamarca	1,8%	-0,1	1,1%	0,0	47.030	73%	1973	C.n.a /t.c.f
Irlanda	1,7%	1,0	0,9%	0,2	55.264	276%	1973	1999
Finlandia	1,4%	0,0	1,1%	0,0	38.223	90%	1995	1999
Portugal	1,2%	0,0	2,1%	0,0	17.305	90%	1986	1999
Grecia	1,2%	-0,2	2,2%	-0,1	16.211	63%	1981	2001
República Checa	1,1%	0,5	2,1%	-0,1	15.844	259%	2004	Obj. 2019
Rumanía	1,1%	0,7	3,9%	-0,8	8.070	537%	2007	Obj. 2019
Hungría	0,7%	0,3	2,0%	-0,2	11.034	223%	2004	Obj. S.f
Eslovaquia	0,5%	0,3	1,1%	0,0	14.401	405%	2004	2009
Luxemburgo	0,4%	0,1	0,1%	0,0	92.569	128%	1957	1999
Bulgaria	0,3%	0,2	1,4%	-0,3	6.132	368%	2007	Obj. 2020
Croacia	0,3%	0,1	0,8%	-0,1	10.389	179%	2013	Obj. S.f
Eslovenia	0,3%	0,0	0,4%	0,0	18.697	128%	2004	2007
Lituania	0,3%	0,2	0,6%	-0,2	12.708	803%	2004	2015
Letonia	0,2%	0,1	0,4%	-0,1	12.274	642%	2004	2014
Estonia	0,1%	0,1	0,3%	0,0	15.421	669%	2004	2011
Chipre	0,1%	0,0	0,2%	0,0	20.567	75%	2004	2008
Malta	0,1%	0,0	0,1%	0,0	20.469	167%	2004	2008

Nota: c.n.a/t.c.f = cláusula no adhesión / tipo de cambio fijo; Obj. S.f = Objetivo de incorporación sin fecha determinada.

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

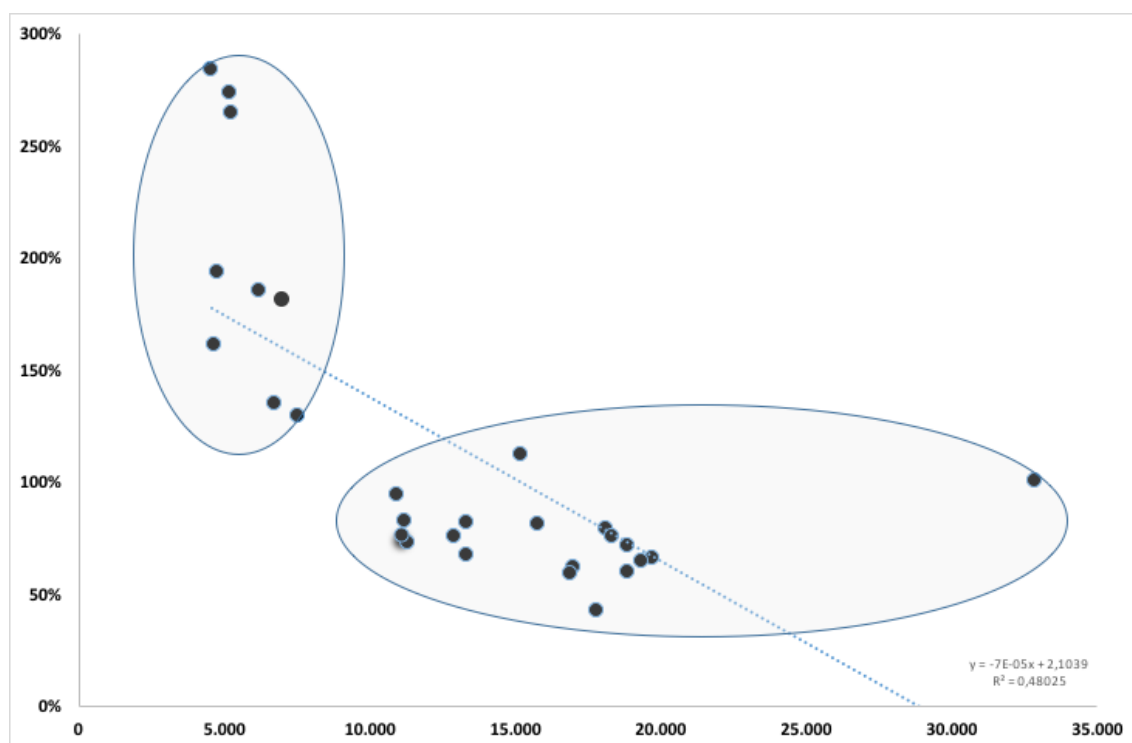
Bien es cierto que el escenario actual comparado con mediados de los 90, ha variado sustancialmente. En líneas generales, los países con mayor antigüedad dentro del espacio comunitario –y principalmente Alemania, Francia e Italia– registran una tendencia de pérdida de importancia relativa en términos de PIB a favor de los países de nueva incorporación –Polonia, Rumanía y República Checa–, Irlanda y, fundamentalmente Reino Unido¹⁰¹. A primera vista, y dejando a un lado el caso británico, parecería que se produce cierta convergencia en términos absolutos, con una pérdida en aquellos que más peso registraban y su reparto hacia el resto, o al menos no

¹⁰¹ Téngase en cuenta el efecto de tipo de cambio euro-libra.

se puede afirmar que en términos de PIB el proceso de integración haya derivado en una polarización entre sus miembros.

No obstante, el reparto está muy concentrado en pocos países (sólo Polonia e Irlanda aumentan su peso en más de 1 punto porcentual en los 20 años del periodo), y la brecha entre unas posiciones y otras sigue siendo de gran magnitud. Un escenario que ya fue detectado en los trabajos originarios sobre el concepto de convergencia (Dowrick y Nguyen, 1989; Hobjin y Hans, 2000), señalando que en las observaciones de muestras inicialmente heterogéneas –alguna de ellas insalvables como el tamaño en sí mismo del país, otras muy dependientes de herencias históricas–, resultará necesario atender a un criterio de convergencia relativa (Mathur, 2003), o considerar los avances en términos de las características productivas propias de cada país (Rodrik, 2011). De hecho, atendiendo a la evolución en términos per cápita nos encontramos con un escenario en líneas generales más convergente, fundamentalmente entre mediados de los 90 y el estallido de la crisis, e incluso tomando como referencia 2015 y la nueva situación poscrisis

Gráfico 3. 1 PIB per cápita PPS en 1995 (eje ordenadas) y tasa de variación 1995-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat

Pero incluso esa tendencia de convergencia general en términos de PIB per cápita puede ser matizada. Atendiendo al nivel presentado en 1995 y a la tasa de variación desde entonces hasta 2015 (gráfico 3.1), puede observarse como esa relación entre menor tamaño no es ni mucho menos clara. Pueden identificarse dos grupos de países, el primero con PIB per cápita en 1995 menor a 10.000 euros, que presenta una gran dispersión en términos de tasa de variación, pero que en líneas generales podrían

cumplir ese criterio. Sin embargo, en el segundo grupo, con PIB per cápita mayor a 10.000 euros, no presenta indicios de convergencia, con tasas variadas y a priori poco relacionadas con su nivel en 1995.

De hecho, las diferencias entre la representatividad de cada Estado miembro en términos de población son significativas para la cuestión que nos ocupa, al constituir una primera aproximación general al análisis de diferencias en la estructura productiva. Por un lado, aquellos países con mayor peso sobre el PIB Europeo son aquellos con mayor peso en términos de población, pero tienen menor representatividad en esta segunda variable que en la primera; mientras que los países más pequeños en términos de PIB tienen más importancia en términos de población. En otras palabras, existiría una mayor polarización en términos de PIB que de población. Un dato coherente con la existencia de diferentes estructuras productivas, con incidencia en las distintas evoluciones de productividad.

La tendencia es además inversa, los países más pequeños ganaban peso en PIB, pero la pierden en términos de población como consecuencia del incremento de flujos migratorios. Los flujos migratorios son una articulación clásica en el binomio centro-periferia (Seers *et al.* 1979), dado que la población se suele desplazar hacia regiones con mayores oportunidades económicas y, en el caso, europeo se han desplazado fundamentalmente desde el este hacia el centro, aunque también en Irlanda –por el retorno de población que había emigrado décadas antes– y España –con mayor diversidad de origen por su ubicación geográfica y sus lazos culturales con América Latina–. Tan sólo Alemania, con tasas negativas de crecimiento de la población entre 2004 y 2014 –en ese año registraba más de un millón de personas menos que en 1995–, y Grecia, con un fuerte impacto de la crisis, rompen esta tendencia.

Otro dato significativo es que ciertos países presentan un tamaño en términos de población muy superior al que presentan en términos de PIB. Es el caso de España, Polonia, Rumanía o Hungría, y en menor medida también de Portugal, Grecia y República Checa. Esto podría ser indicativo de un desajuste entre las capacidades productivas de estos países y el potencial de sus mercados internos, pudiendo derivar en crecimientos de déficits exteriores en periodos de estímulo de la demanda interna, o bien reflejo precisamente de esos diferenciales en términos de productividad.

En términos agregados, la UE presenta un crecimiento de PIB muy modesto durante el periodo de estudio, y muy concentrado en los países de las últimas ampliaciones. A mayor antigüedad de pertenencia UE más modesto resulta el crecimiento del PIB (excepto en el caso de Irlanda), mientras los países más pequeños registran las mayores tasas de crecimiento, al tiempo que pierden población de manera sostenida, repercutiendo en fuertes diferenciales de crecimiento en términos per cápita.

Cuadro 3. 2 Promedio de tasas de variación de PIB y Población

	Tasas de variación de PIB, promedio periodo				Tasas de variación de población, promedio periodo			
	1995-2000	2000-2007	2008-2009	2010-2015	1995-2000	2000-2007	2008-2009	2010-2015
UE 28	5,6%	4,7%	-2,6%	3,0%	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%
Zona euro	4,1%	4,4%	-0,6%	2,0%	0,3%	0,5%	0,5%	0,3%
Alemania	1,3%	2,5%	-1,0%	3,6%	0,2%	0,0%	-0,2%	-0,2%
Reino Unido	12,1%	4,8%	-12,7%	7,2%	0,3%	0,5%	0,8%	0,8%
Francia	3,8%	4,1%	-0,1%	2,0%	0,4%	0,7%	0,6%	0,5%
Italia	6,8%	4,0%	-1,1%	0,7%	0,0%	0,3%	0,7%	0,5%
España	6,6%	7,8%	0,0%	0,0%	0,4%	1,5%	1,6%	0,5%
Países Bajos	5,6%	5,0%	0,4%	1,5%	0,6%	0,4%	0,4%	0,4%
Suecia	7,0%	4,4%	-6,6%	6,5%	0,2%	0,4%	0,8%	0,8%
Polonia	11,5%	9,2%	1,6%	5,2%	-0,1%	-0,1%	0,0%	0,0%
Bélgica	3,1%	4,4%	0,6%	2,7%	0,2%	0,5%	0,8%	0,8%
Austria	3,0%	4,2%	0,7%	2,9%	0,2%	0,5%	0,3%	0,4%
Dinamarca	4,7%	4,3%	-0,6%	2,5%	0,4%	0,3%	0,6%	0,5%
Irlanda	15,5%	9,9%	-7,2%	7,6%	0,9%	2,0%	2,1%	0,8%
Finlandia	5,9%	5,0%	-1,4%	2,4%	0,3%	0,3%	0,5%	0,5%
Portugal	7,1%	4,9%	0,0%	0,4%	0,5%	0,4%	0,1%	-0,2%
Grecia	6,5%	6,6%	1,1%	-4,8%	0,4%	0,3%	0,3%	-0,2%
Rep. Checa	8,0%	10,9%	4,4%	2,1%	-0,1%	0,0%	0,8%	0,3%
Rumanía	7,8%	18,0%	-0,9%	4,9%	-0,2%	-0,9%	-1,6%	-0,8%
Hungría	7,8%	10,6%	-3,5%	2,5%	-0,2%	-0,2%	-0,2%	-0,3%
Eslovaquia	8,2%	14,2%	7,2%	3,4%	0,2%	-0,1%	0,1%	0,1%
Luxemburgo	6,9%	7,4%	-0,6%	6,2%	1,3%	1,3%	1,8%	2,1%
Bulgaria	7,5%	12,6%	7,0%	2,9%	-0,5%	-1,1%	-0,7%	-0,6%
Croacia	6,5%	9,1%	1,6%	-0,4%	-0,5%	-0,6%	0,0%	-0,3%
Eslovenia	6,2%	6,5%	1,6%	1,1%	0,0%	0,2%	0,5%	0,3%
Lituania	20,1%	13,9%	-2,5%	5,5%	-0,7%	-1,1%	-1,0%	-1,3%
Letonia	15,9%	16,1%	-7,8%	4,6%	-1,1%	-1,1%	-1,0%	-1,3%
Estonia	16,5%	14,9%	-6,3%	6,2%	-0,9%	-0,6%	-0,3%	-0,3%
Chipre	7,2%	7,5%	3,0%	-0,9%	1,5%	1,3%	2,5%	1,4%
Malta	9,3%	5,3%	3,3%	6,2%	0,6%	0,9%	0,7%	0,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

De este modo, la diferencia entre el máximo y el mínimo registro en términos de PIB per cápita en la UE se ha reducido de 32 veces que suponía en 1995 a 15 en 2015, pareciendo que se produce una convergencia relativa o al menos una reducción de la diferencia entre sus extremos. Aún con todo, las diferencias son abrumadoras entre el periodo previo y posterior a la crisis, tanto en la magnitud de la caída entre 2008 y 2009 como en la recuperación posterior –tan sólo Suecia, Irlanda, Reino Unido y Malta han registrado promedios similares entre 2010 y 2015–. Además, en el caso de los países que se incorporan a partir de 2004, los mayores promedios de crecimiento se producen en años previos a su incorporación a la UE, y más todavía respecto a su adhesión al euro, que en muchos casos no se ha producido aún a fecha de hoy.

Esto podría considerarse un rasgo diferenciador con otros procesos de integración regional, y es que, en el caso de la UE, la integración económica materializa una realidad en términos de intercambios que ya existía previamente, mientras que otras regiones habría sido constituidos como canal de dinamización comercial. Pero, ¿qué tendencias sectoriales se esconden detrás de esta evolución en términos agregados? ¿hablamos de países con estructuras productivas homogéneas?

A este respecto, un breve recorrido por la historia muestra que la composición sectorial de la estructura económica, y su evolución a lo largo del tiempo, tienen una pauta

común general vinculada a grandes rasgos con el grado de desarrollo de una economía. Durante muchos siglos se identificaba una relación positiva entre el nivel de desarrollo y el peso del sector industrial, entendido como resultado del proceso de transformación estructural de una sociedad agraria, otorgando al sector servicios una condición residual que agrupaba a aquellas actividades que no podían ser consideradas ni agrícolas ni industriales. Las actividades terciarias han estado siempre presentes en la economía – consideremos como ejemplo los servicios de transporte– por lo que estaban reflejadas en el pensamiento económico clásico –desde Marx a Smith– aunque manteniendo ese carácter residual. El crecimiento de la importancia de este sector durante el siglo XX comienza a otorgarle mayor centralidad en el análisis económico, primero con Fisher (1935) –aunque tampoco constituía su objeto de estudio– y posteriormente con Clark (1940) y Fourastié (1943), a partir del desarrollo de la hipótesis de los tres sectores¹⁰², que establecía un proceso paralelo entre el nivel de desarrollo y la transformación estructural impulsada por el progreso técnico¹⁰³.

Sin embargo, estas categorías son cada vez menos contingentes de realidades homogéneas. En primer lugar por el fuerte crecimiento de los servicios desde mediados del siglo XX, y el surgimiento de nuevas ramas en su interior, que en muchos casos alejan esa caracterización de intensidad de mano de obra, que se viene arrastrando desde los escritos clásicos, desarrollándose servicios de distintas intensidades de factores¹⁰⁴. En segundo lugar, dadas las tendencias en la organización de los procesos productivos – fundamentalmente la fragmentación productiva internacional– y las estrategias

¹⁰² Clark, en su libro “Las condiciones del progreso económico” (1940), introduce el análisis comparativo entre los tres sectores e identifica la manifestación de la existencia de progreso técnico en la continua transferencia de trabajo del sector primario al secundario, y de éste al terciario. Fourastié, en su obra “La Gran Esperanza del Siglo XX”, articula esta idea en una teoría de transformación estructural, otorgando no obstante a los servicios una ilimitada capacidad de absorción de empleo al considerarse un sector muy intensivo en mano de obra. Siglos antes, William Petty ya había reconocido, por primera vez en la historia económica, el potencial de las actividades terciarias, entonces reducidas casi exclusivamente al comercio. La ley de Petty establecía que a medida que avanza el progreso técnico los costes de transporte se reducían, ampliándose el mercado para bienes no agrícolas y provocando una reasignación de la mano de obra hacia otros sectores dados los mayores incrementos de demanda que registraban con el tiempo (Petty, 1690). Esta propuesta, tomada junto a la idea de Clark, da lugar a la conocida Ley Petty-Clark, que otorga al progreso técnico la capacidad de transformación estructural (Murata, 2006). Estudios tempranos sobre el sector servicios a los que se pueden incluir las aportaciones de Fourastié (1949), Baumol (1967), o Fuchs (1968) (Schettkat y Yocarini, 2003).

¹⁰³ El desarrollo económico a lo largo de la historia confirma a grandes rasgos estas tendencias estructurales, ya que parece que se produce cierta sucesión de una etapa agrícola a una de servicios a través de un periodo industrial, en donde el progreso técnico ha jugado sin duda un papel elemental. Cabe recordar, en este sentido, los factores determinantes de los procesos de revolución agrícola que han tenido lugar en la historia y su efecto y vínculo con los procesos de revolución industrial.

¹⁰⁴ Hasta el punto de desarrollarse la categoría de sector cuaternario (Selstad, 1990), asociado a actividades terciarias intensivas en capital y conocimiento, que no son fácilmente mecanizables y generan importantes contribuciones en términos de valor añadido.

empresariales –externalización de actividades–, crece el vínculo entre algunos servicios y el proceso manufacturero, reduciéndose la diferenciación entre ambos sectores¹⁰⁵. En tercer lugar, y por los mismos motivos anteriores, dentro del sector industrial existe una gran diversidad de actividades y segmentos productivos con desigual intensidad de factores, que pueden generar consecuencias diferenciadas y que se intensifica a medida que incrementa el grado de fragmentación productiva. En conclusión, pierde validez el vínculo automático entre el nivel de desarrollo y el proceso de transformación estructural, siendo necesario ahondar en las diferentes posiciones ocupadas por cada economía, dadas las distintas realidades que esconden mismas evoluciones sectoriales. Así, dentro de las economías europeas se produce esa misma tendencia general de pérdida de peso del sector industrial y agrícola, tanto en términos de PIB como de empleo, a favor del sector servicios, que sería el principal sector en todas ellas. No obstante, encontramos gran diversidad de patrones de especialización sectorial y distintas trayectorias seguidas en las últimas décadas¹⁰⁶.

En primer lugar, sólo Alemania y seis países del Este (República Checa, Eslovaquia, Polonia, Eslovenia, Hungría y Lituania) presentan un peso de la industria superior al 30% del PIB, existiendo mayores diferencias en el peso del sector industrial entre países que en el de servicios. En segundo lugar, el proceso de terciarización, aunque general, es de desigual intensidad y mucho menos acusado en los países del Este. En tercer lugar, aunque el sector agrícola mantiene baja participación en términos de PIB en todos los países europeos, no es así en términos de empleo en algunas economías del Este y Sur europeo (Rumanía, Polonia y Grecia).

Por tanto, el proceso de terciarización se estaría produciendo a costa del sector industrial en algunos casos (Eslovaquia, Polonia, Alemania, Austria, Estonia, Finlandia, España, Francia, Italia, Reino Unido); y a costa del sector agrícola en otros (Lituania, Hungría, Rumanía, Bulgaria). Lo que refleja pautas heterogéneas en el proceso de desarrollo económico, y en cualquier caso alejada de la linealidad tradicional de los enfoques originales de cambio estructural.

En la mayoría de los casos no existe una relación proporcional entre la pérdida de peso en términos de PIB y la pérdida en términos de empleo en industria y agricultura –o, a la inversa, para la ganancia de peso de los servicios–. La mayor pérdida de empleo que PIB en la mayoría de los países, encajaría con las explicaciones de que: a) se haya

¹⁰⁵ El desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) ha favorecido la externalización de servicios. Así, partes del proceso manufacturero que antes eran realizadas por la empresa manufacturera, en consecuencia, y computadas en términos de contabilidad nacional dentro del sector industrial, pasan ahora a ser desarrolladas por empresas dedicadas en exclusiva a la provisión de servicios. De este modo, un cambio en el modelo organizativo del proceso de producción provoca un cambio en términos de contabilidad nacional que, de no ser contextualizado, invitaría a pensar a que se ha producido un cambio estructural, en los términos clásicos de la comprensión de este fenómeno.

¹⁰⁶ Para datos concretos puede consultarse el Cuadro A.1 en el anexo.

producido un incremento de la productividad industrial o agrícola, por ejemplo derivada de mayor automatización del proceso de producción o mejores técnicas de cultivo, que requiera para mismos niveles de producción menor número de empleados; b) la menor capacidad del sector servicios de generar incrementos de productividad se traduciría en una mayor intensidad de empleo; c) ambas a la vez.

Cuadro 3. 3 Nivel de desempleo, Total de parados sobre Población activa (en %).

	1999	2007	2010	2015
Grecia	12	8,4	12,7	24,9
España	13,6	8,2	19,9	22,1
Croacia	:	9,9	11,7	16,3
Chipre	:	3,9	6,3	15,0
Portugal	5,5	9,1	12,0	12,6
Italia	10,9	6,1	8,4	11,9
Eslovaquia	16,5	11,2	14,5	11,5
Francia	10,0	8,0	9,3	10,4
Letonia	14,1	6,1	19,5	9,9
UE 28	:	7,2	9,6	9,4
Irlanda	5,7	4,7	13,9	9,4
Finlandia	10,2	6,9	8,4	9,4
Bulgaria	:	6,9	10,3	9,2
Lituania	14,6	4,3	17,8	9,1
Eslovenia	7,3	4,9	7,3	9,0
Bélgica	8,5	7,5	8,3	8,5
Polonia	13,4	9,6	9,7	7,5
Suecia	6,7	6,1	8,6	7,4
Países Bajos	4,2	4,2	5,0	6,9
Hungría	6,9	7,4	11,2	6,8
Rumanía	7,1	6,4	7,0	6,8
Luxemburgo	2,4	4,2	4,6	6,5
Dinamarca	5,2	3,8	7,5	6,2
Estonia	:	4,6	16,7	6,2
Austria	4,2	4,9	4,8	5,7
Malta	:	6,5	6,9	5,4
Reino Unido	5,9	5,3	7,8	5,3
República Checa	8,7	5,3	7,3	5,1
Alemania	8,6	8,5	7,0	4,6

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

En cualquier caso, no parece claro que las economías más terciarizadas hayan podido mantener menores niveles de desempleo –más bien lo contrario–, ni que exista un patrón claro sobre la composición sectorial y la evolución del PIB, ni si quiera en el periodo previo a la crisis. Así, entre 2000 y 2007 el máximo crecimiento del PIB lo registra Rumanía, que sería la economía con mayor importancia del sector agrícola; las mayores tasas de desempleo corresponden a economías muy terciarizadas –como España o Grecia– pero también se encuentran algunas muy industrializadas –como Croacia o Eslovaquia–. Por otro lado, la economía central por excelencia, Alemania, es la que menor crecimiento del PIB registra, y no es ni la más industrializada ni la más terciarizada.

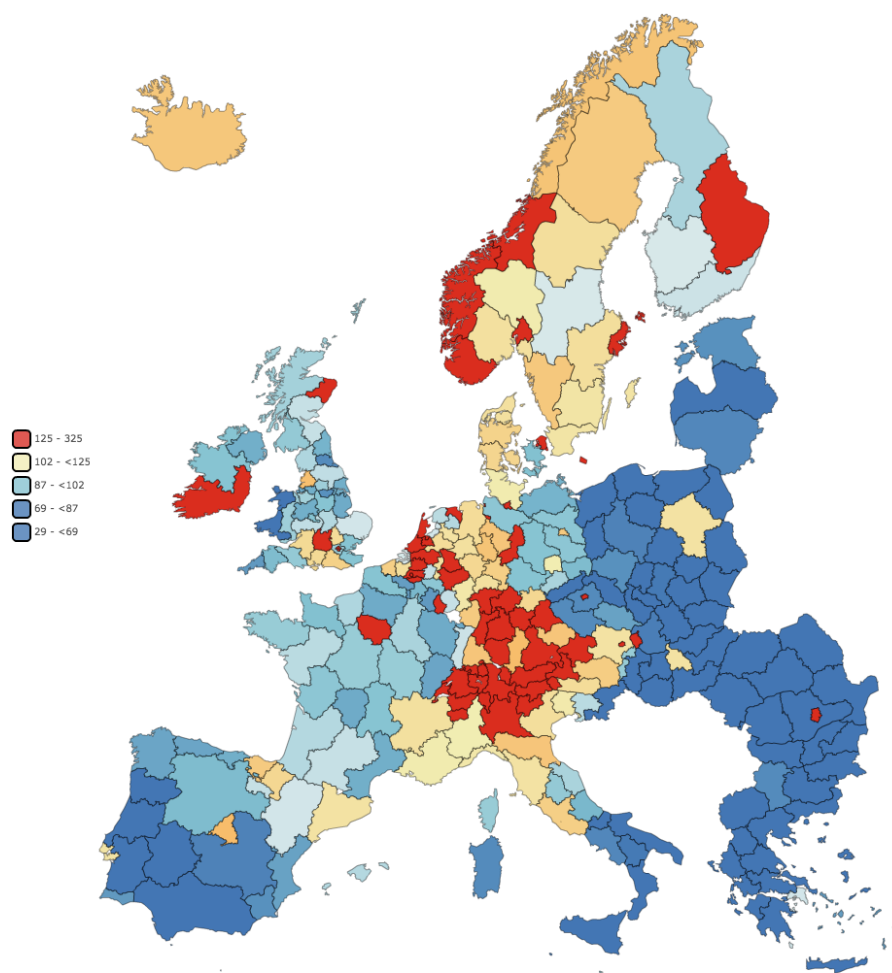
Si se detecta, en cambio, un problema de paro estructural dentro de la zona euro. Por un lado, aquellos países que registran una tendencia de aumento continuada son todos miembros de la zona euro (Grecia, España, Croacia, Chipre, Portugal, Italia, Francia, Finlandia, Eslovenia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Austria). En 2015 tan sólo Polonia, Hungría, República Checa y Malta presentan un nivel de desempleo menor que en 2007 –de ellos sólo Malta pertenece al euro–. Y en el grupo intermedio, esto es, a

pesar de mantener niveles superiores a los de 2007 han registrado una tendencia de mejora desde la crisis, encontramos cuatro miembros de la zona euro (Eslovaquia, Irlanda, Letonia, Lituania, Estonia), y cinco que no (Bulgaria, Suecia, Rumanía, Dinamarca, Reino Unido). Tan sólo Alemania registra un descenso continuado en todo el periodo.

Que los países más afectados por la crisis sean miembros de la zona euro invitaría a pensar en la existencia de un automatismo entre la pertenencia al espacio monetario y la incapacidad de algunos países de generar crecimiento o empleo. Pero al mismo tiempo, entre países miembros y no miembros existen distintas posiciones y evoluciones, que apuntarían más bien a la existencia de una dinámica estructural que trascendería los factores meramente monetarios. Ello no implica que la pertenencia al euro haya sido ni mucho menos inocua en términos estructurales, tanto por el estímulo que generó sobre dinámicas previas, o creando nuevas, en la medida en que dinamiza los flujos comerciales y financieros, y también hasta cierto punto los factores productivos en su interior. A ello contribuyó el mantenimiento de un escenario de fortaleza monetaria homogénea entre economías estructuralmente diferenciadas. Y, además, la pertenencia o no al espacio comunitario ha condicionado las políticas aplicadas tras la crisis y, por tanto, ejercido influencia en la generación de crecimiento o empleo. Una situación condicionada sin duda por el marco institucional que acabó predominando el proceso de integración comunitaria, como se ha señalado en el punto anterior, y particularmente la visión adoptada sobre el papel de la política industrial y los fondos estructurales.

Recordemos que desde los inicios del proceso europeo existía constancia de las diferencias estructurales tanto entre país como a nivel regional interno dentro de los mismos. Como señalábamos en el capítulo 1 en relación a la dimensión territorial adoptada en esta investigación, el Estado es en última instancia nuestra unidad de análisis, pero dentro de ellos aparecen importantes divergencias internas. Un hecho que en el caso europeo adquiere una dimensión histórica y que centró, como señalamos en el punto anterior, buena parte de los inicios del proceso de integración regional.

Mapa 3. 1 PIB por regiones (NUTS 2) en 2015, miles de millones de euros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat y la herramienta NComVA¹⁰⁷

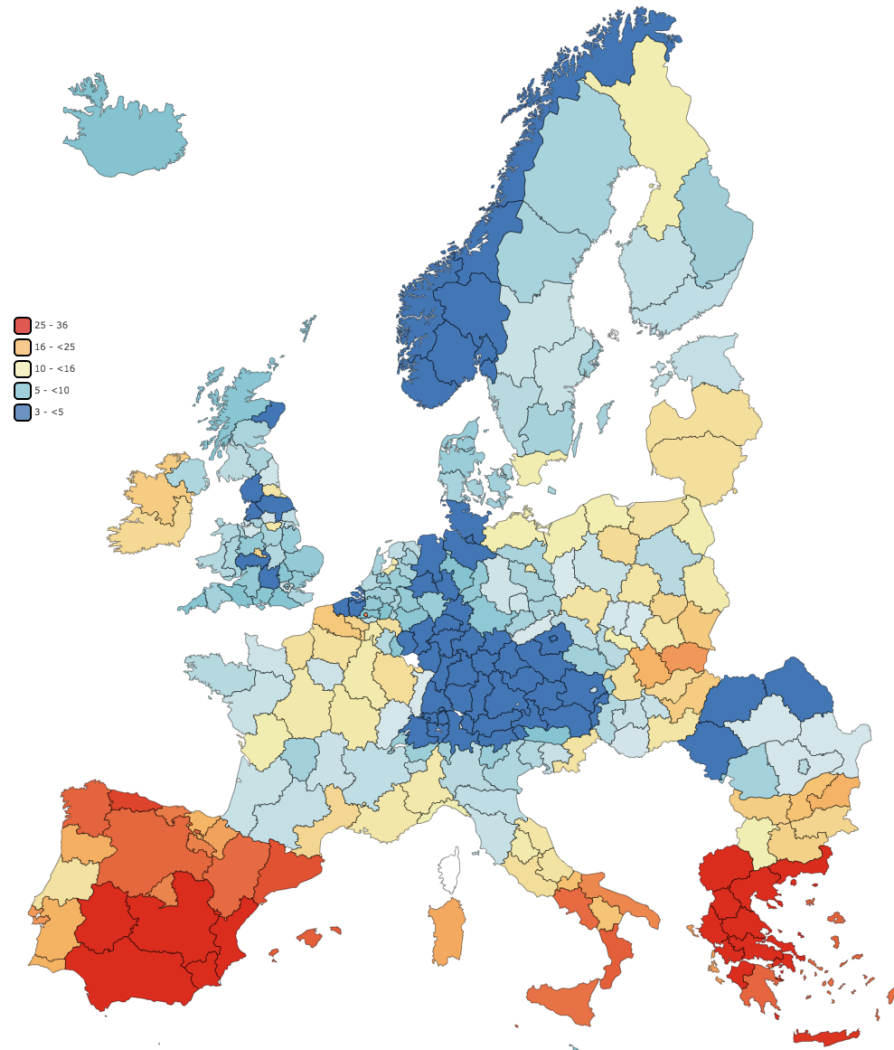
Desde una perspectiva regional (nivel NUTS-2 de Eurostat¹⁰⁸) se aprecian dos cuestiones clave en la geografía productiva comunitaria. En primer lugar, la concentración del principal núcleo productivo en una zona transfronteriza entre el Sur de Alemania, Austria occidental y norte de Italia, extensible por el oeste hasta Bélgica y Países Bajos, que constituirían a su vez la zona a priori más industrializada e integrada comercialmente. La segunda cuestión de transcendencia es la marcada fractura interna en términos de PIB en varios países europeos, más allá del protagonismo de las regiones que contienen las respectivas capitales. Una situación histórica de España o Italia, pero que se extiende también a Francia –regiones norte (Metz) y orientales (Rhone-Alpes)–,

¹⁰⁷ Disponible en www.mitweb.itn.liu.se

¹⁰⁸ En los mapas presentados aparece coloreada de blanco tanto la parte correspondiente a mar, como aquella correspondiente a Estados no miembros de la UE. Croacia, a pesar de ser miembro, tampoco aparece representado por no disponer de datos. Por ese motivo el mar Adriático parece de mayor tamaño. Asimismo, los datos incluyen las regiones de Suiza, a pesar de no ser miembro de la UE.

a Alemania –manteniéndose la división con las antiguas regiones soviéticas– e incluso Reino Unido e Irlanda –aunque a la inversa, con el sur más próximo al continente con mayor PIB que las regiones norte–.

Mapa 3. 2 Tasa de paro por regiones (NUTS 2) en 2015, en %



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat y la herramienta NComVA

3.2 Evolución manufacturera y proceso de terciarización

Los resultados anteriores ahondan en la necesidad de desgranar esas tendencias agregadas, así como el análisis sobre convergencia o polarización, dado que tras ellas pueden encontrarse escenarios muy diferentes. En primer lugar, porque dentro del sector industrial se computan, además de las manufacturas, el sector minero, la generación de energía, el suministro de agua y el sector de la construcción. Una agregación que puede ocultar importantes diferencias en el grado real de industrialización de una economía, y de manera especial en aquellas que han experimentado procesos de fuerte crecimiento inmobiliario. En segundo lugar, porque también dentro del sector servicios encontramos actividades muy diversas, unas relacionadas con características propias de cada economía –por ejemplo, el peso del sector turístico o del financiero– y otras con una conexión clara con el proceso manufacturero, bien de manera directa –como los servicios profesionales, científicos o técnicos– o bien de manera indirecta –como los servicios de transporte–.

Cabe señalar que, en realidad, las interconexiones entre sectores siempre están presentes con mayor o menor intensidad, incluso en aquellos servicios a priori desconectados con las manufacturas¹⁰⁹. Pero aquí, al hacer referencia a la conexión entre sectores, nos referimos a actividades que forman parte directa del proceso de producción manufacturero¹¹⁰.

En relación a la distinta composición dentro del sector industrial, las manufacturas constituyen, como cabía esperar, la principal partida en todas las economías europeas. No obstante, las diferencias resaltan más en términos manufactureros que industriales. Tanto entre aquellas con menor peso del sector industrial –como Reino Unido, Grecia o Francia–, como entre aquellas con mayores pesos –como Eslovaquia, República Checa o Polonia–, encontramos divergencias en la importancia del sector manufacturero respecto sus propias industrias.

¹⁰⁹ Así un incremento de la actividad hostelera también tiene efectos sobre el sector manufacturero, por ejemplo, a través de un incremento de la demanda de productos alimenticios o mediante mayor necesidad de maquinaria, utensilios, etc.-, o de la construcción.

¹¹⁰ Cabe recordar que uno de los objetivos de este capítulo es atender a las diferentes posiciones productivas, fundamentalmente desde el punto de vista manufacturero (dada su relevancia en términos de inserción exterior), analizando también para ello la contribución del sector servicios. Con ello pretendemos contribuir, en línea con lo expuesto en el capítulo 1 al debate sobre el alcance y efectos de los procesos de articulación productiva regional pero también y, en consecuencia, al debate sobre el verdadero alcance del proceso de terciarización -y, de manera inversa, sobre el grado de industrialización realmente existente y su articulación específica-. Por ello atendemos a continuación a la evolución de los distintos sectores dentro de la categoría de industria, y dentro de ella a las distintas ramas manufactureras. Con el fin de facilitar la visualización de los resultados nos centraremos en las economías que representaban en 2015 más de un 0,5% del PIB europeo, excluyendo en consecuencia a Chipre, Croacia, Luxemburgo, Malta, Estonia, Letonia, Lituania, Bulgaria y Eslovenia.

Cuadro 3. 4 VAB dentro del sector industrial, peso sobre total VAB de la industria en 2015 y variación 2005-2015

	Peso en 2015				Variación 2005-2015			
	Manufacturas	Construcción	Suministro luz, agua	Minería	Manufacturas	Construcción	Suministro luz, agua	Minería
Hungría	85,1%	8,2%	6,3%	0,4%	2,9	-1,6	-1,2	-0,1
Irlanda	84,7%	7,7%	6,9%	0,7%	8,5	-7,3	-0,5	-0,6
Eslovaquia	78,2%	8,2%	13,0%	0,7%	4,3	-2,2	-2,1	-0,1
Alemania	76,6%	10,4%	12,5%	0,5%	-2,8	2,0	0,2	0,5
Finlandia	71,5%	20,4%	7,0%	1,0%	-7,2	5,1	1,8	0,3
Italia	71,0%	14,1%	11,1%	3,9%	4,4	-4,4	1,4	-1,4
Grecia	70,9%	15,0%	12,9%	1,2%	n.d	n.d	n.d	n.d
Polonia	70,2%	16,5%	9,8%	3,6%	-3,1	4,5	-0,6	-0,8
Portugal	69,8%	15,4%	13,9%	0,9%	10,6	-14,7	4,2	-0,1
Países Bajos	69,6%	18,3%	7,0%	5,1%	7,4	-3,0	-6,7	2,2
Rep. Checa	69,2%	12,1%	17,5%	1,3%	-1,5	-4,4	6,7	-0,8
España	68,4%	16,4%	14,6%	0,5%	19,5	-28,7	9,2	0,0
Bélgica	67,1%	18,9%	13,8%	0,2%	-8,6	5,2	3,4	-0,1
Austria	66,9%	16,8%	15,4%	0,8%	-4,4	-0,1	4,7	-0,2
Suecia	66,7%	23,0%	8,8%	1,5%	-8,1	7,3	0,4	0,4
Francia	63,5%	23,5%	12,5%	0,5%	-11,8	5,6	6,6	-0,3
Rumanía	63,1%	16,1%	14,7%	6,1%	1,2	1,5	-1,2	-1,5
Dinamarca	62,6%	18,0%	15,1%	4,3%	-0,8	-3,4	6,3	-2,0
Reino Unido	57,9%	26,3%	10,6%	5,2%	1,7	1,0	-1,9	-0,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

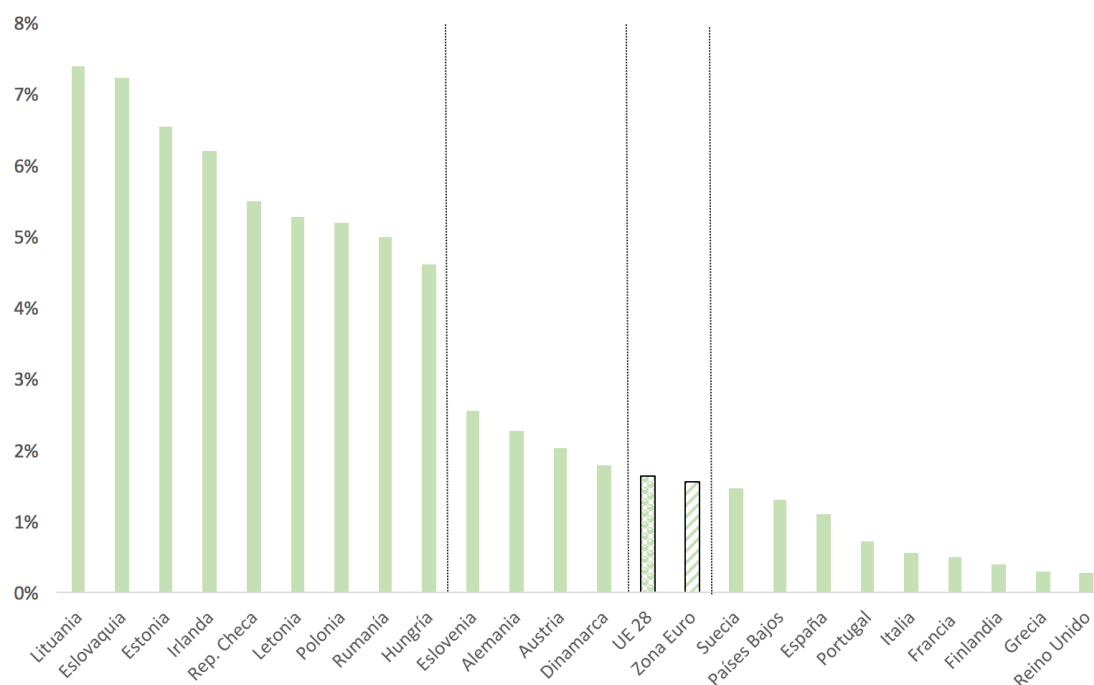
Un resultado que se ve muy influenciado por la magnitud del sector de la construcción, y en consecuencia por los distintos procesos de burbujas inmobiliarias registrados en Europa en los últimos años, como en España o Irlanda. La distorsión de este sector se aprecia de manera clara al comparar la evolución de su peso sobre el total industrial que, en el caso de España e Irlanda, también en Portugal, pierden importancia de manera significativa. Una importancia ganada por el sector manufacturero, aunque sólo en términos relativos –respecto su peso sobre el total de la industria– a pesar de registrar una continuada pérdida de valor añadido.

En definitiva, nos encontramos, en primer lugar, que las manufacturas son las claras protagonistas del sector industrial, incluso en los años de mayor peso de la construcción en aquellos países que registraron procesos de burbuja inmobiliaria –como España, Irlanda o Portugal–. No obstante, y en segundo lugar, existe una profunda desigualdad en el peso que las manufacturas alcanzan en los sectores industriales de los respectivos países –desde un 57,9% en Reino Unido hasta un 85% en Hungría–. En tercer lugar, se registra una evolución muy desigual desde 2005, con una fuerte pérdida de peso en el caso de Francia –pierde más de 11 puntos porcentuales– e incrementos en varios países, más allá del efecto contable del freno de la construcción.

Atendiendo exclusivamente a la tasa de variación del valor añadido por las manufacturas el escenario cambia notablemente respecto al cuadro anterior. España era el que más aumentaba el peso de las manufacturas respecto a su propio sector industrial, pero en términos absolutos pierde valor añadido manufacturero entre 2005 y 2015, dando cuenta del espejismo del efecto composición en periodos de bajo crecimiento generalizado. Junto con España, Francia y Reino Unido son las únicas economías en las que las manufacturas están reduciendo valor en términos absolutos, mientras que las

ganancias se concentran de manera clara en el Este europeo. Bien es cierto que algunos de estos países, como Eslovaquia, Lituania o Bulgaria, mantienen todavía una representatividad baja en el PIB regional, pero otros tienen un tamaño mucho mayor – Polonia supone el 3% del PIB regional, superando a Austria o Bélgica, y un más de un 7% de la población; República Checa o Rumanía se sitúa en peso similares a Portugal o Finlandia–.

Gráfico 3. 2 Tasa de variación acumulada de VAB manufacturero entre 1995 y 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Por tanto, a pesar de la tendencia generalizada de terciarización de las economías europeas, es evidente el fortalecimiento del sector manufacturero en las economías del Este. Esta movilidad productiva que se concentra, además, en sectores muy específicos.

Atendiendo al peso de las distintas ramas industriales se detectan los siguientes rasgos. Por un lado, destaca el elevado peso de los productos alimentarios, bebidas y tabaco, superando el 20% del VAB en numerosos países, fortaleciéndose de manera particular en España y Francia¹¹¹. Destaca también, por otro lado, la práctica desaparición de la industria textil, manteniendo cierta importancia tan sólo en Portugal, Italia y Rumanía – luego veremos que en términos comerciales cobran importancia otros países, que controlan la producción realizada países extrarregionales.

¹¹¹ Conviene tener en cuenta que esta categoría hace referencia a productos agrícolas transformados, la mayoría de ellos alimentos, que tienen una marcada orientación interna.

Cuadro 3. 5 Composición sectorial VAB manufacturero 2015 y variación 2005-2015

2015	Productos alimenticios, bebidas, tabaco	Productos químicos	Maquinaria y equipo	Maquinaria eléctrica y óptica	Equipamiento de transporte	Textil Cuero	Metalurgia	Resto
Eslovaquia	5,8%	3,0%	6,6%	14,9%	35,4%	2,1%	6,6%	17,3%
República Checa	8,3%	5,3%	8,3%	14,4%	27,1%	1,9%	5,1%	21,0%
Hungría	11,9%	8,9%	8,3%	14,8%	25,5%	1,4%	2,9%	21,8%
Rumanía	17,0%	4,7%	5,0%	7,7%	22,5%	7,4%	6,9%	22,4%
Alemania	10,6%	9,9%	13,1%	9,5%	21,5%	1,3%	5,4%	21,7%
Reino Unido	20,4%	8,4%	6,8%	6,4%	18,1%	1,8%	3,6%	27,5%
Suecia	10,1%	4,9%	11,7%	12,9%	17,1%	0,7%	7,9%	26,3%
Francia	21,9%	12,9%	5,4%	6,9%	15,8%	2,5%	3,5%	24,4%
España	23,4%	11,3%	4,1%	4,0%	15,4%	3,2%	6,4%	25,8%
Polonia	20,6%	6,7%	3,8%	7,9%	12,4%	2,2%	4,1%	34,7%
Austria	12,4%	10,0%	12,2%	9,8%	9,9%	1,9%	9,2%	26,2%
Portugal	18,8%	6,8%	3,3%	5,1%	8,9%	12,0%	3,1%	34,7%
Italia	14,9%	8,6%	13,1%	6,7%	8,7%	9,2%	6,4%	23,5%
Bélgica	18,3%	21,6%	4,4%	3,0%	7,6%	2,3%	7,8%	30,1%
Países Bajos	21,7%	17,0%	8,7%	11,6%	4,9%	1,1%	2,5%	26,3%
Finlandia	11,9%	8,5%	14,5%	10,4%	3,4%	1,2%	9,9%	33,1%
Dinamarca	25,7%	18,4%	18,3%	7,3%	1,6%	1,0%	1,4%	19,4%
Grecia	23,9%	5,8%	3,4%	2,7%	0,7%	2,9%	8,1%	46,9%
Irlanda	26,0%	41,4%	2,1%	12,3%	0,7%	0,4%	0,6%	15,2%

Var 05-15	Productos alimenticios, bebidas, tabaco	Productos químicos	Maquinaria y equipo	Maquinaria eléctrica y óptica	Equipamiento de transporte	Textil Cuero	Metalurgia	Resto
Eslovaquia	-2,1	-2,0	-0,1	-1,6	11,0	-1,0	-4,9	-2,3
República Checa	-2,7	-0,5	0,3	2,2	7,6	-1,0	-2,9	-3,1
Hungría	-1,9	2,0	4,5	-12,6	8,8	-0,6	-0,8	0,5
Rumanía	-2,0	-1,5	1,3	2,7	11,2	-2,1	-4,0	-6,9
Alemania	-1,5	1,8	-0,9	-2,4	-0,8	0,1	-1,0	5,2
Reino Unido	3,1	-5,0	0,6	-1,1	4,2	-0,2	-0,8	-1,0
Suecia	0,5	-0,4	-2,6	8,4	-5,0	-0,3	-3,4	2,9
Francia	5,9	1,0	0,2	-1,3	-3,7	-0,5	-0,6	-2,0
España	5,7	2,4	-0,4	-2,0	1,3	-1,0	-0,7	-2,9
Polonia	-2,5	0,2	-0,9	1,6	0,1	-0,9	-0,7	1,6
Austria	2,2	3,5	0,7	-0,7	-4,3	-0,9	-0,5	0,0
Portugal	2,4	0,7	0,0	-1,8	2,4	-0,2	0,4	-3,9
Italia	4,6	0,0	1,8	-0,9	0,5	-1,1	0,2	-3,6
Bélgica	3,9	4,2	-0,1	-1,7	-1,0	-0,5	-3,2	-0,5
Países Bajos	0,5	-5,6	1,2	9,8	3,0	-0,3	-1,1	-6,0
Finlandia	3,5	2,0	2,9	-13,3	0,1	0,0	1,5	2,0
Dinamarca	-1,8	14,1	-4,5	1,7	-0,3	-1,4	-0,5	-5,0
Grecia	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Irlanda	2,3	15,6	-0,5	-19,0	0,7	-0,3	0,0	2,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Dada el reparto dentro de las manufacturas es difícil identificar pautas claras de diversificación o de especialización productiva. La literatura estructuralista señalaba, como particularidad de economías en posiciones productivas centrales, la importancia del mantenimiento de estructuras diversificadas, frente a una periferia especializada en sectores específicos. Sin embargo, dentro del espacio europeo encontramos estructuras similares entre países que a priori ocuparían posiciones diferenciadas, como Alemania y Rumanía o Hungría, o Francia y Alemania, y atendiendo a la composición sectorial en términos de valor añadido distintos grados de diversificación sectorial.

Sin duda, los sectores protagonistas del tejido industrial europeo serían la industria química y farmacéutica¹¹², la maquinaria y maquinaria eléctrica, y el sector del automóvil. Sectores todos ellos identificados por la literatura como: 1) caracterizados por concentrar la producción de los bienes de mayor contenido tecnológico, 2) tener un alto contenido de insumos utilizados en otros procesos productivos, y bienes de equipo, 3) debido a los puntos anteriores, tener un marcado protagonismo en la articulación productiva internacional y una alta participación de empresas transnacionales.

Sin embargo, que un sector tenga una elevada participación en los procesos de articulación y polarización productiva no es sinónimo de que en ellos se produzca también una alta fragmentación de la producción. Esta peculiaridad es, en cambio, una faceta más protagonista en los sectores de maquinaria, maquinaria eléctrica y automóvil, debido a las transformaciones productivas y organizativas que han venido registrando en la última década. La participación de estos sectores en los procesos de transnacionalización productiva es por tanto diferente, y a ello se debe la concentración en éstos de las mayores variaciones de pesos en el periodo y su mayor concentración en economías de menor tamaño. Es decir, su protagonismo en las tendencias de movilidad productiva no responde a una mejora de las ventajas en términos clásicos de localización productiva, sino a la fragmentación de su proceso de producción y a la ubicación de distintos segmentos en distintos lugares.

Los sectores de maquinaria destacan además por producir fundamentalmente bienes de equipo y, junto con el sector químico y farmacéutico, los insumos de mayor contenido tecnológico, cobrando por tanto especial relevancia en la articulación productiva entre los socios comunitarios. No obstante, entre los tres, destaca el sector automotriz por dos motivos: su importancia generalizada en muchos países, y particularmente elevada en Alemania y países del Este; y su fortalecimiento en la última década.

Aunque algunos países registran pérdidas (Francia, Austria, o Suecia), ganada por el Este europeo, no se produce la tendencia registrada en el sector de maquinaria, donde la competencia extracomunitaria ha incidido con más fuerza. No obstante, ello no impide

¹¹² La industria química y farmacéutica en Europa —en la que no se considera la fabricación de productos plásticos—, se concentra en Alemania, Bélgica, Dinamarca e Irlanda. Alemania es uno de los principales productores químicos del mundo —tanto la empresa BASF como el polo industrial que genera en Ludwigshafen (Renania-Palatinado, Alemania) son los de mayor tamaño a nivel mundial—, mientras que la importancia en Bélgica se remonta a su pasado colonial y la disponibilidad de recursos estratégicos. En Irlanda y Dinamarca cobra en cambio más relevancia la industria farmacéutica, con un crecimiento continuado a pesar de la crisis. Ambas industrias son protagonistas en los procesos de articulación productiva internacional porque, por un lado, contienen productos que constituyen importantes insumos para otras industrias y, por otro lado, requieren a su vez de insumos muy concretos, muchos recursos primarios ubicados en territorios lejanos. Son además industrias propensas a una elevada concentración geográfica debido al alto requerimiento de investigación y desarrollo, y en consecuencia también con exportaciones concentradas, fortaleciendo los patrones de polarización productiva.

que se registren importantes variaciones en términos sectoriales agregados que no tiene por qué implicar una pérdida de relevancia del sector, dado que precisamente a ser sectores sujetos a procesos de elevada fragmentación productiva, se puede producir una tendencia simultánea de pérdida de peso agregado con un fortalecimiento de los segmentos de mayor valor añadido o contenido tecnológico, mientras que segmentos menos sofisticados se desplazan a otros territorios.

Es precisamente esta capacidad de fragmentación lo que acelera la articulación entre territorios y obliga a matizar, por un lado, los diagnósticos sobre diversificación o especialización productiva y, por otro lado, las dinámicas de industrialización y terciarización.

Cuadro 3. 6 Descomposición del sector servicios en términos de VAB

2015	Transporte y almacén	Hostelería	Información y Comunicació	Financiero y Seguros	Serv. Inmobiliario	Act. Profesionales, científicas y técnicas	Administración y otros
Chipre	28,6%	22,7%	19,3%	5,9%	1,1%	18,0%	4,4%
Grecia	20,0%	19,7%	12,9%	21,6%	1,8%	16,2%	7,8%
España	20,3%	15,8%	15,5%	14,3%	5,7%	16,9%	11,6%
Croacia	20,9%	15,2%	16,0%	20,9%	4,1%	15,5%	7,3%
Austria	19,3%	14,4%	13,0%	8,9%	12,3%	19,7%	12,4%
Malta	19,3%	12,9%	16,7%	16,5%	4,5%	18,8%	11,2%
Italia	28,6%	12,2%	18,4%	0,0%	7,2%	19,0%	14,6%
Portugal	25,1%	11,9%	15,2%	16,8%	4,2%	13,8%	13,0%
Eslovenia	29,9%	9,4%	17,1%	8,8%	3,4%	23,3%	8,1%
Francia	19,9%	8,8%	17,5%	13,9%	7,5%	18,8%	13,6%
Bulgaria	32,8%	7,9%	18,8%	11,0%	6,5%	14,8%	8,1%
Alemania	19,5%	7,4%	18,3%	8,6%	10,8%	21,6%	13,9%
Reino Unido	15,2%	7,1%	18,3%	12,5%	5,6%	23,0%	18,4%
Finlandia	25,4%	6,7%	19,3%	12,4%	11,7%	14,0%	10,5%
Suecia	21,5%	6,5%	19,6%	5,9%	15,6%	20,1%	10,8%
Estonia	39,8%	6,4%	13,9%	8,1%	9,1%	12,4%	10,1%
República Checa	24,8%	6,2%	16,6%	9,3%	9,5%	22,1%	11,4%
Países Bajos	23,0%	6,2%	15,8%	8,7%	7,2%	22,6%	16,5%
Irlanda	15,4%	6,2%	57,1%	0,0%	1,5%	12,2%	7,5%
Bélgica	20,8%	6,0%	14,4%	14,7%	4,8%	25,4%	14,0%
Letonia	37,9%	6,0%	13,3%	13,1%	11,8%	10,9%	7,0%
Luxemburgo	17,4%	5,8%	33,9%	0,0%	5,0%	26,0%	12,0%
Hungría	24,6%	5,7%	17,6%	19,5%	7,1%	15,4%	10,0%
Rumanía	27,5%	5,5%	17,5%	20,4%	5,2%	14,5%	9,4%
Lituania	46,4%	4,8%	10,9%	7,0%	9,1%	12,9%	9,0%
Polonia	29,4%	4,8%	17,6%	11,3%	10,3%	17,1%	9,7%
Dinamarca	31,7%	4,3%	11,4%	0,0%	30,9%	14,5%	7,1%
Eslovaquia	24,9%	4,1%	17,3%	18,3%	5,3%	20,3%	9,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat¹¹³

Atendiendo a la descomposición dentro del sector servicios, la concentración en aquellos relativos a alojamiento turístico en la periferia mediterránea y Austria es mucho mayor que en países como Hungría, Polonia o Dinamarca, superando los 15 puntos porcentuales de diferencia, dando cuenta de las distintas intensidades y composiciones de los procesos de terciarización en el interior europeo. Los servicios con un vínculo directo con el proceso manufacturero serían fundamentalmente aquellos dentro de la categoría de servicios profesionales, científicos y técnicos, cuya evolución se ha visto

¹¹³ Algunos países presentan registro 0 en el sector financiero debido a la falta de información al respecto. En concreto, Italia, Irlanda, Dinamarca y Luxemburgo.

directamente afectada por los cambios organizativos y productivos de las últimas décadas, y fundamentalmente por los procesos de externalización. También destaca la importancia de los servicios de transporte y almacenamiento, evidencia de la elevada movilidad de mercancías en el interior comunitario, acelerada a medida que se incrementa la fragmentación y por tanto a medida que los intercambios de insumos ganan peso sobre el comercio total. Otros servicios también mantienen vínculos con el proceso manufacturero, aunque de manera mucho más indirecta. Es el caso de los servicios de Información y comunicación –donde se ubican las telecomunicaciones o los servicios de software informático–, los servicios financieros y de seguros, que incrementan de manera conjunta con el aumento de intercambios y con la mayor interdependencia económica.

En líneas generales, el proceso de terciarización general registrado en Europa en las últimas décadas puede ser diferenciado en dos tipos. Por un lado, la terciarización en servicios vinculados con el sector turístico, fundamentalmente en la periferia mediterránea y, por otro lado, una terciarización más vinculada con las actuales características del proceso manufacturero, desarrollada en los países del centro y Este.

La globalización ha desarrollado la integración productiva de estructuras nacionales a un ritmo más rápido que la contabilidad nacional de dichas estructuras, dejándolas a efectos prácticos obsoletas o invitando, al menos, al considerarlas con las máximas prudencias. Si se consideran de forma conjunta la evolución de la industria y los servicios parece evidente que se produce un trasvase de empleo y de valor añadido. Ahora bien, parece también cada vez más necesario distinguir qué parte del mismo responde al simple comportamiento externalizador de la industria y qué parte corresponde realmente con un cambio estructural. Ello no implica la negación de la tendencia general de transformación estructural que ha evidenciado el transcurso de la historia ni el tránsito a sociedades post-industriales, pero sí invita a considerar con cautela los datos de la contabilidad nacional. Más aún cuando nos enfrentamos al análisis de procesos productivos que atraviesan distintos espacios geográficos con elevado grado de interrelación productiva¹¹⁴.

¹¹⁴ Por estos mismos motivos, recobra notoriedad el debate sobre el verdadero alcance del proceso de desindustrialización. Un proceso asociado a la pérdida de empleo y contribución al valor añadido nacional del sector manufacturero a favor del sector servicios, en el sentido más tradicional de la Ley Petty-Clark y de la ley de los tres sectores, cuestionado ahora por la identificación de consideración en él de actividades externalizadas del sector industrial. El desarrollo de procesos productivos transnacionales e integrados ha supuesto el cuestionamiento de la idea tradicional de estos conceptos, no habiendo acuerdo sobre su alcance en economías desarrolladas. Mientras algunos autores lo defienden (Schettkat y Yocarini, 2006), otros muchos alertan de la infravaloración de los procesos manufactureros en economías aparentemente terciarizadas (McCarthy y Anagnostou, 2004; Montresor y Vitucci Marzetti, 2011). El grado de interrelación productiva dentro del espacio comunitario invita a posicionarse con aquellos que cuestionan el alcance de los procesos de terciarización en las economías europeas, o al menos la desigual intensidad y consecuencias entre economías centrales y periféricas.

Pero para afianzar este diagnóstico son necesarias dos cuestiones más. La primera, evidentemente, es atender a los intercambios comerciales, tanto en términos generales –dado que una mayor articulación productiva debe reflejarse en un mayor número de intercambios–, como atendiendo a su evolución sectorial y con un enfoque de producto –que se verá más o menos afectada en función del peso de sectores sujetos a procesos de fragmentación productiva–. Del mismo modo que señalábamos el efecto contable de la externalización sobre el análisis de los procesos de terciarización, en las décadas recientes, hemos asistido a procesos acelerados de industrialización en sectores sujetos a procesos de fragmentación, donde mismas cantidades agregadas pueden esconder posiciones diferenciadas en términos de especialización en distintos tipos de bienes finales y de insumos intermedios.

En segundo lugar, resulta necesaria la identificación geográfica de los intercambios que permita comprender la direccionalidad específica de los intercambios, de manera que se puedan identificar los distintos niveles y protagonistas de un espacio comercial estratificado, en líneas con los planteamientos de articulación centro-periferia.

Esta combinación de patrones productivos diferenciados e identificación geográfica de los intercambios, permite distinguir dos subdimensiones diferenciadas dentro del conjunto de la dimensión externa de cada uno de países sometidos a procesos de integración común. Dicha dimensión externa contendría, para cada miembro, una inserción hacia el espacio de integración regional, sometida a las dinámicas regionales y otra dimensión externa orientada al espacio extrarregional, pudiéndose generar patrones de especialización diferenciados.

Capítulo 4. Análisis de especialización comercial: evidencias de articulación

La constatación de la existencia de distintas especializaciones estructurales ha estado, en mayor o menor medida, siempre presente en el proceso de creación de la UE. En primer lugar, porque conforme se ampliaba el espacio de integración se incorporaban a él economías cada vez más diferenciadas. De hecho, la concepción del propio proceso como estímulo para el desarrollo de esos nuevos socios es sinónimo de la integración de estructuras diferenciadas, junto con la creencia de que generaría un crecimiento convergente. En segundo lugar, esa integración de espacios diferenciados, así como la necesidad de estimular la convergencia estructural entre los distintos territorios —o, visto desde otro lado, los riesgos que podía suponer el mantenimiento de dichas asimetrías para la supervivencia del propio proyecto—, constituían una de las preocupaciones fundamentales y se situaron entre los objetivos principales como muestra el desarrollo de políticas específicas hacia esos objetivos. Más aún, en el centro de esas disparidades se situaban los procesos de transición industrial y en las estrategias desarrolladas por las empresas transnacionales.

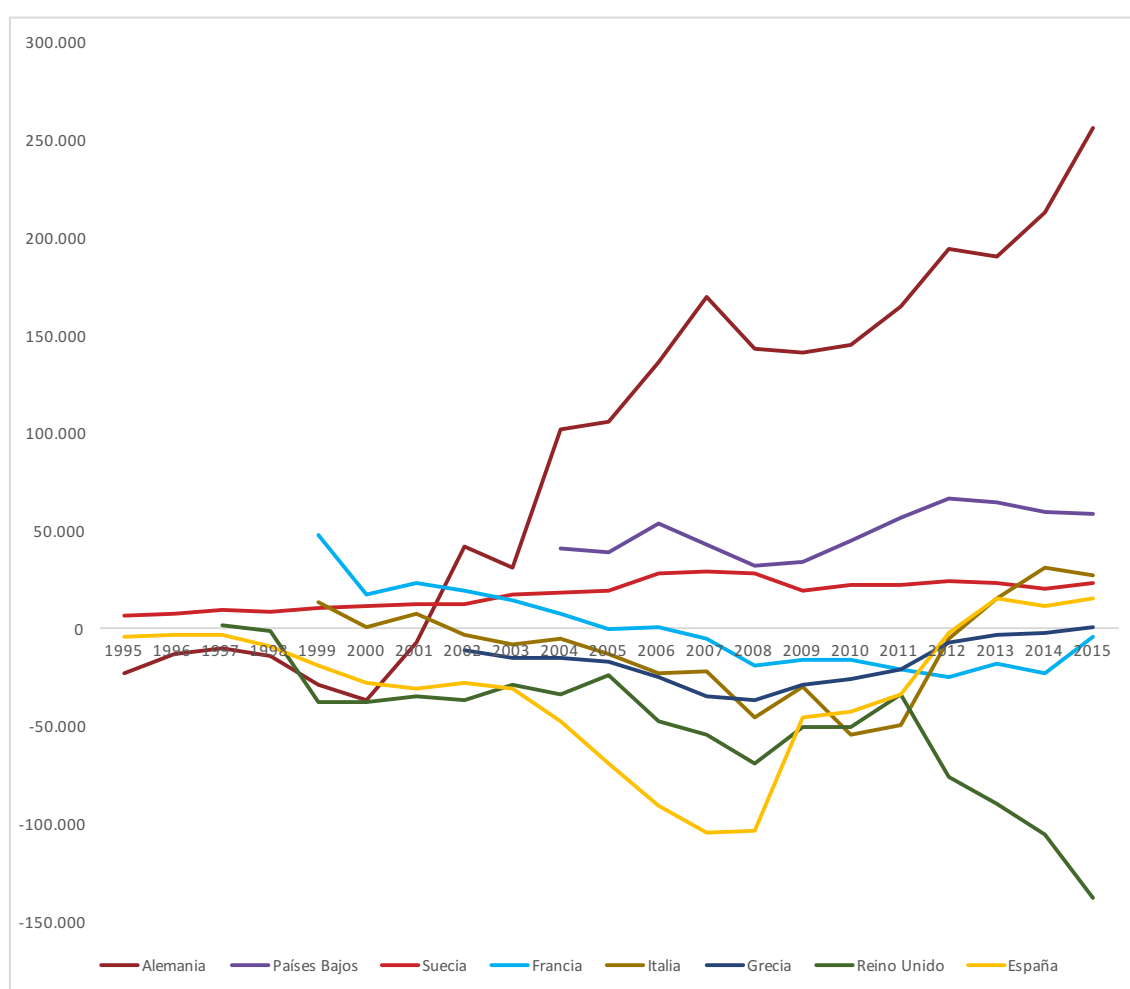
En este capítulo vamos a analizar, en primer lugar, los principales factores que explican la desigual evolución de saldos de cuenta corriente en el interior de la UE, con el fin de determinar la importancia de los intercambios de bienes. En segundo lugar, distinguiremos entre los intercambios con origen y destino comunitario de aquellos realizados hacia otras regiones del mundo que, junto con el análisis que realizaremos en el tercer punto de los distintos patrones de especialización, nos permitirá identificar los sectores de mayor articulación regional, así como posibles diferencias entre países en términos intersectoriales. En cuarto lugar, analizamos las contribuciones sectoriales al saldo comercial de cada país, con el fin de buscar indicios de las distintas evoluciones antes y después del estallido de la crisis. En último lugar, analizaremos el contenido tecnológico de las distintas estructuras comerciales, y mostraremos las carencias de las clasificaciones tecnológicas. Con este análisis queremos identificar los elementos protagonistas de la articulación productivo-comercial en el espacio regional, que nos ayuden comprender los factores explicativos de la dinámica de polarización productiva, así como a identificar la existencia de rasgos propios de una articulación centro-periferia.

4.1 Asimetrías de cuenta corriente

A medida que aumentaba la profundidad de la integración europea, tanto en número de países como en el calado de la propia integración, la desigual evolución de los saldos de cuenta corriente extendió el uso del concepto de asimetría estructural y de las categorías centro y periferia dentro del espacio comunitario (Comisión Europea, 2006, 2012; Botta, 2014; Theodoropoulos, 2005). La desigual posición de la que partían los

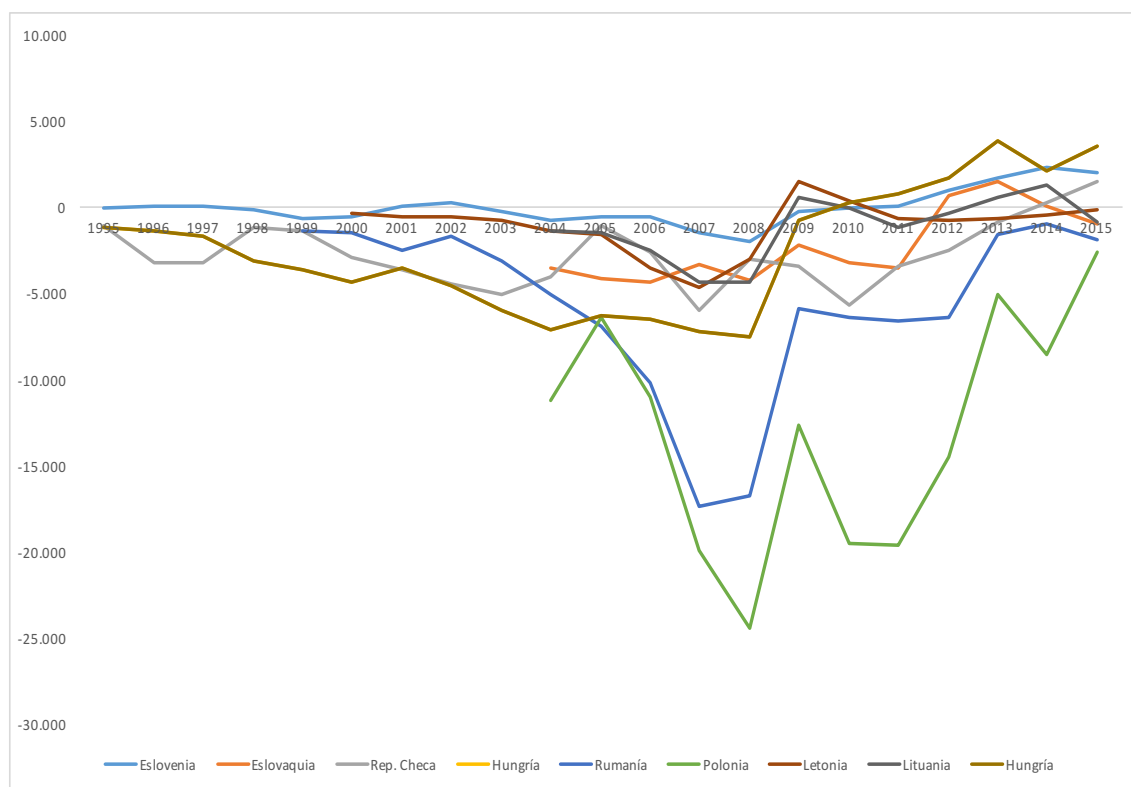
distintos miembros ha permaneciendo como uno de los rasgos estructurales de la geografía comunitaria, dibujando un escenario de divergencia creciente en los saldos de las distintas cuentas de la balanza de pagos. Si bien es cierto que en esa evolución divergente el foco de preocupación se situaba en las distintas necesidades de financiación exterior, no hay duda de que esa situación es el anverso de un escenario igualmente desequilibrado en la dimensión comercial, reflejo a su vez de distintas posiciones productivas. Desequilibrios que pudieron mantenerse en un contexto de expansión de los flujos financieros internacionales, surgían como causa principal de la crisis (Comisión Europea, 2006).

Gráfico 4. 1 Evolución saldos balanza cuenta corriente, principales países, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

Gráfico 4. 2 Evolución saldos balanza cuenta corriente, países del Este, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

Aunque el concepto de asimetría estructural aplicado al espacio comunitario se generaliza tras la crisis¹¹⁵, era ya una evidencia durante el periodo de crecimiento (Comisión Europea, 2006) apoyado en dos cuestiones interrelacionadas: los procesos de movilidad productiva en el interior, generadores de procesos de desindustrialización en unas regiones y de industrialización en otras, y la desigual evolución de los saldos de balanza de pagos. Cuestiones ambas identificadas tanto por la literatura académica centrada en los procesos de integración regional (Krugman, 1997) y de manera particular cuando concurre un proceso de integración monetaria (Mundell, 1961; McKinnon, 1963; Kenen, 1969; MacDougall, 1977), así como en los diagnósticos realizados por las propias instituciones comunitarias (Comisión Europea, 2006, 2012).

En términos de cuenta corriente las diferencias se acentúan a partir de 2001, año en el que tras la incorporación de Grecia la eurozona asciende a 11 miembros y la UE a 15. A partir de entonces el saldo alemán se transforma a positivo y comienza a crecer con una fuerza inusitada. El saldo del resto de Estados miembros mantiene la tendencia previa hasta el año 2004, cuando se incrementan las diferencias entre ambas posiciones. Por un lado, Alemania fortalece su superávit comercial, y en menor medida aumentan también los saldos positivos de Finlandia, Suecia, Países Bajos, Austria y Luxemburgo,

¹¹⁵ A menudo para hacer referencia a otras cuestiones, como diferencias en evolución de costes laborales y su vínculo con competitividad (Comisión Europea, 2010).

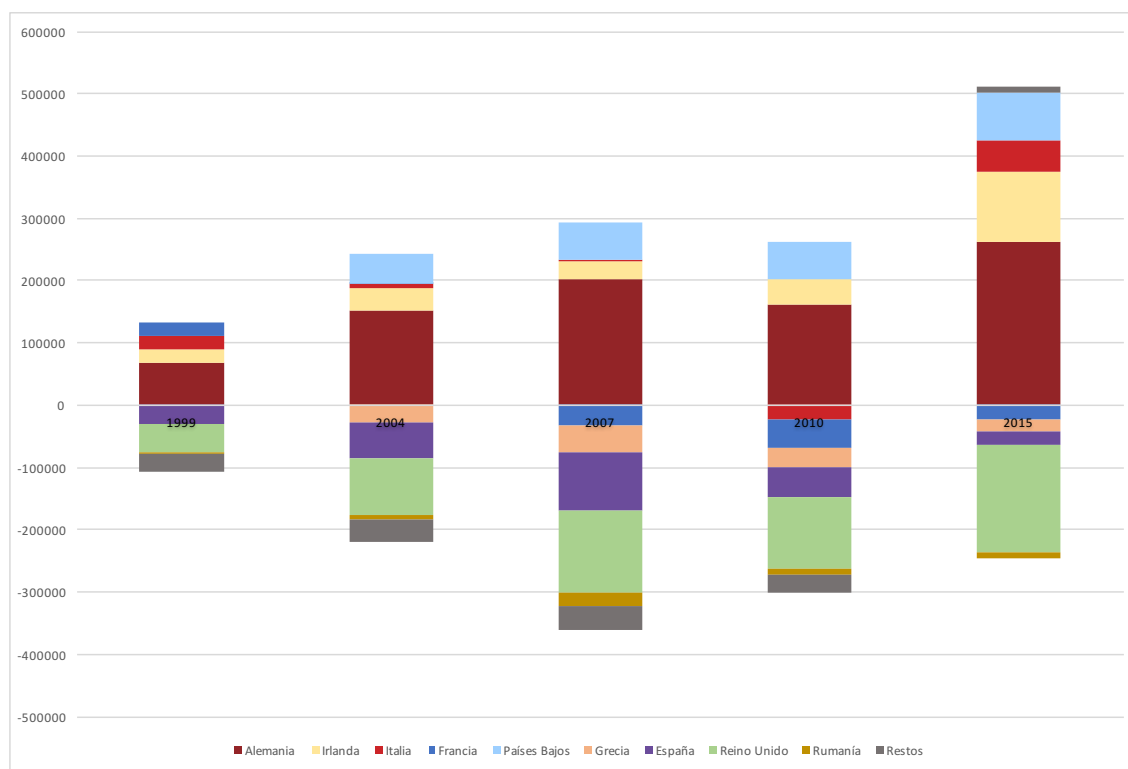
mientras el resto de economías o bien aumentan sus posiciones deficitarias (caso de Malta, Eslovenia, Estonia, Croacia, Eslovaquia, Lituania, Letonia, Francia, República Checa, Hungría, Bulgaria, Irlanda, Portugal, Rumanía, Polonia, Italia, Grecia, Reino Unido y España) o bien reducen su superávit (caso de Dinamarca). Tras el estallido de la crisis se mantiene el crecimiento de superávit de Alemania, mientras en el resto de países se revierte la tendencia, con la excepción de Reino Unido.

Es cierto que esta tendencia asimétrica se dispara pocos años después de la implantación del euro (2001) y se acelera el año de la gran ampliación (2004) hacia el Este. Pero también es cierto que afectó tanto a países que no se encontraban en el euro (como Polonia o Reino Unido) como a los que no se había incorporado todavía a la UE (como Rumanía o Croacia), por lo que no existe un patrón único. También es cierto que las magnitudes medidas en millones de euros se contextualizan en términos de los relativos PIB de cada economía, siendo la medida realmente relevante al determinar la necesidad real de financiación exterior. Aunque no hay duda de que en términos comerciales Alemania es la gran beneficiada del proceso de integración, la magnitud de su saldo cambia mucho en términos de PIB, y relucen los problemas en la periferia mediterránea –Grecia, Portugal y España–.

Fue de hecho esta polarización en términos de PIB –gráfico en anexo– lo que situó el foco de la crisis en el Sur europeo, y lo que hizo derivar el análisis a una cuestión interna presupuestaria que mitigase la necesidad de financiación. Se obviaba con ello la tendencia polarizadora instalada en la UE, y la dinámica productivo-comercial que en ella subyacía. Bien es cierto que, atendiendo exclusivamente al comercio de bienes el escenario cambia parcialmente respecto a la situación en términos de cuenta corriente. Por un lado, se acentúa más todavía el dominio alemán y de Países Bajos y, por otro lado, cambia el signo de Irlanda e Italia, economías todas ellas generadoras de superávit de bienes, pero elevados déficits en el de servicios.

A pesar de ello, en la determinación del saldo final de cuenta corriente, y en relación con la capacidad o necesidad de financiación exterior, la balanza de bienes es la que más importancia cobra. Un escenario que se produce en paralelo al descrito en términos productivos, donde nos encontrábamos con estructuras fundamentalmente terciarizadas. No obstante, el comercio de servicios crece en los últimos años y en servicios distintos al turismo, que tradicionalmente ha constituido la principal subpartida. Aunque a nivel mundial el comercio de servicios es minoritario en comparación con el comercio de bienes, en una proporción que se ha mantenido casi invariable en las últimas décadas entre un 20% y un 30%, su participación ha aumentado de manera notable en los países europeos, como Suecia, Reino Unido o Finlandia, y supera al comercio de bienes en varios países (en Croacia y Grecia en exportaciones; en Irlanda y Luxemburgo en importaciones; en Chipre y Malta en ambos).

Gráfico 4. 3 Evolución de la sub-balanza de bienes, principales saldos, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

En aquellos países que protagonizan la divergencia de saldos de cuenta corriente encontramos dos grupos diferenciados. En primer lugar, aquellos con un marcado protagonismo de los intercambios de bienes –con un peso superior al 60% sobre el total de intercambios– tanto en las exportaciones como en las importaciones (Alemania, Italia y países del Este). En segundo lugar, un grupo de países con estructuras exportadoras con mayor presencia de servicios (España, Suecia, Reino Unido). No obstante, en todos ellos incrementa el peso del intercambio de bienes sobre las importaciones.

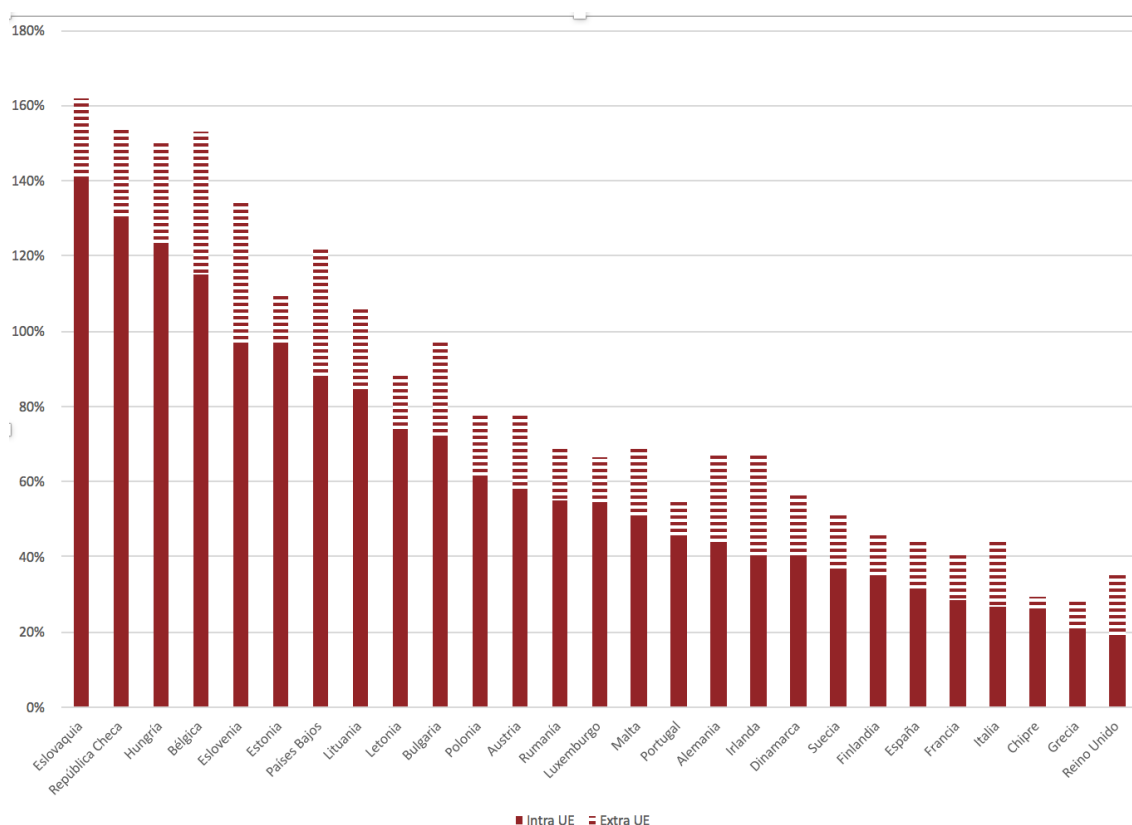
Cabe recordar que, tal y como señalamos en el capítulo 1, no consideramos que el signo del saldo tenga porque ser necesariamente un criterio que determine una posición central o periférica en términos productivo-comerciales. La elevada participación del comercio de bienes se produce en países que, por un lado, presentaban los ratios más altos de peso del sector industrial, y manufacturero y, por otro lado, como veremos a continuación, presentan también los ratios más elevados en términos de grado de apertura tanto exportadora como importadora.

4.2 Orientación geográfica del intercambio de bienes

En este punto distinguiremos la importancia de los intercambios de bienes entre el interior y el exterior del espacio comunitario con el fin de profundizar el análisis de articulación productiva regional. Presentamos, además, datos sobre la evolución de los grados de apertura comercial. En principio, mayor grado de articulación requerirá de mayor grado de apertura externa, pero más apertura no tiene por qué suponer más articulación. Ello dependerá del contenido y naturaleza de los intercambios, y en particular en aquellos países de alto crecimiento exportador que presentan modelos de crecimiento extravertido.

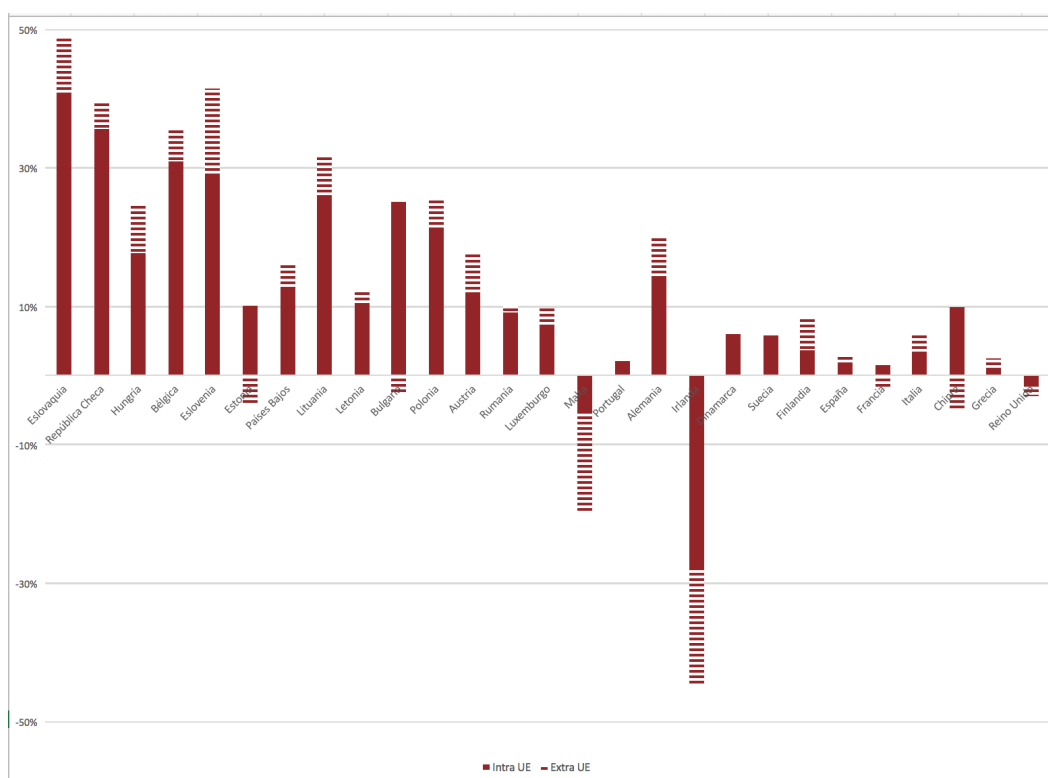
El mantenimiento de la importancia del comercio de bienes en la determinación de los saldos de cuenta corriente, así como el incremento del grado de apertura comercial en aquellos países que presentaban mayores ratios de producción manufacturera, además de mayores grados de orientación externa, invita a analizar la articulación productiva regional y, en consecuencia, su influencia en la acentuación de la polaridad interna en la UE

Gráfico 4. 4 Grado de Apertura Comercial, diferenciación intra y extracomunitaria, 2015



Fuente: Elaboración propia partir de datos Comext, Eurostat

Gráfico 4. 5 Variación del grado de apertura intra y extra UE entre 1999-2007 y 2007-2015



Fuente: Elaboración propia partir de datos Comext, Eurostat

Pero dentro del análisis de los intercambios comerciales de los países europeos, y con el fin de centrarnos en el grado de articulación productivo comercial regional, surgen dos cuestiones que conviene señalar. La primera es la distorsión que generan los intercambios energéticos sobre los agregados comerciales, en economías fuertemente dependientes de las importaciones energéticas, fundamentalmente en las importaciones extracomunitarias, reduciendo la importancia de los intercambios de bienes extrarregionales y aumentando, en consecuencia, la concentración comercial con la UE.

La segunda es precisamente la concentración de intercambios comerciales con los socios comunitarios, agudiza más si cabe al descontar los intercambios energéticos, enfatizando la relevancia de la articulación comercial regional. En 2015, éstos alcanzaban un peso de más del 25% en las exportaciones de Grecia o Chipre, y sobrepasaba el 10% en Bulgaria, Croacia, Países Bajos o Malta. Por el lado de las importaciones asciende lógicamente todavía más su relevancia, sobrepasando el 20% de nuevo en Chipre y Grecia, y también en Lituania y Malta, mientras que por encima del 10% se añaden más de 18 países. En consecuencia, la evolución de los saldos de cuenta corriente, y también de los saldos de la sub-balanza de bienes cambian al descontar los intercambios energéticos. Tan solo en el caso de un país, Dinamarca, el saldo energético era superavitario en 2015, contribuyendo de este modo al aumento de su saldo de cuenta corriente. En el resto de países la contribución del sector es negativa,

y dos de ellos, Austria y Finlandia, obtendrían superávit en el intercambio de bienes en caso de descontarse el saldo energético. Alemania incrementaría todavía más su dominio comercial, generando un superávit un 20% mayor que el actual, pero el incremento de superávit sería especialmente elevado en el caso de Polonia (aumentaría 4 veces su saldo de bienes), Suecia (3,1), Eslovaquia (2,7) y Hungría (1,8) (véase cuadro en anexo). Los países deficitarios verían reducido dicho déficit, siendo los casos más acusados los de España y Francia, que lo disminuirían en más de un 80% y 60% respectivamente.

Al descontar los intercambios energéticos podemos ver la magnitud real de las distintas posiciones comerciales de bienes, aproximándonos de manera más precisa a la articulación productiva realmente existente. Y en esa aproximación adquiere también relevancia conocer, una vez descontados los intercambios energéticos, el destino y origen geográfico de los intercambios. Atendiendo a la distribución geográfica de los intercambios comerciales en 2015, encontramos por el lado de las exportaciones que tan sólo Reino Unido y Malta presentaban una orientación mayoritariamente extracomunitaria. Para el resto de socios la UE es, como agregado, el principal destino exportador, y sobre todo para los países del Este, que alcanzan ratios superiores al 80%. Por el lado de las importaciones tan sólo Países Bajos presenta mayor orientación extracomunitaria, debido fundamentalmente a la importancia del puerto de Róterdam como puerta principal de entrada de los bienes a la UE. El resto de países presentan una concentración de los intercambios con la UE mayor por el lado importador que exportador (véase cuadro en anexo).

El escenario en términos comerciales cambia de manera notable con la crisis. Tras la caída de la demanda europea se produce una importante reorientación exportadora en términos regionales agregados, que reduce el peso relativo de los intercambios internos a la UE, y revierte una tendencia de concentración geográfica que se producía hasta el estallido de la crisis. No obstante, por el lado de las importaciones es mayor el grado de concentración geográfica, que se agudiza al descontar los intercambios energéticos reduciendo notablemente la importancia relativa de los intercambios extrarregionales. Un dato que sería señal precisamente de esa articulación productiva en el intercambio regional, donde buena parte de los suministros siguen teniendo origen comunitario. No obstante, resulta necesario profundizar en esos intercambios y detectar las distintas particularidades sectoriales, con el fin de conocer hasta qué punto existe una articulación productiva regional, su naturaleza específica y los sectores entorno a los que se articula.

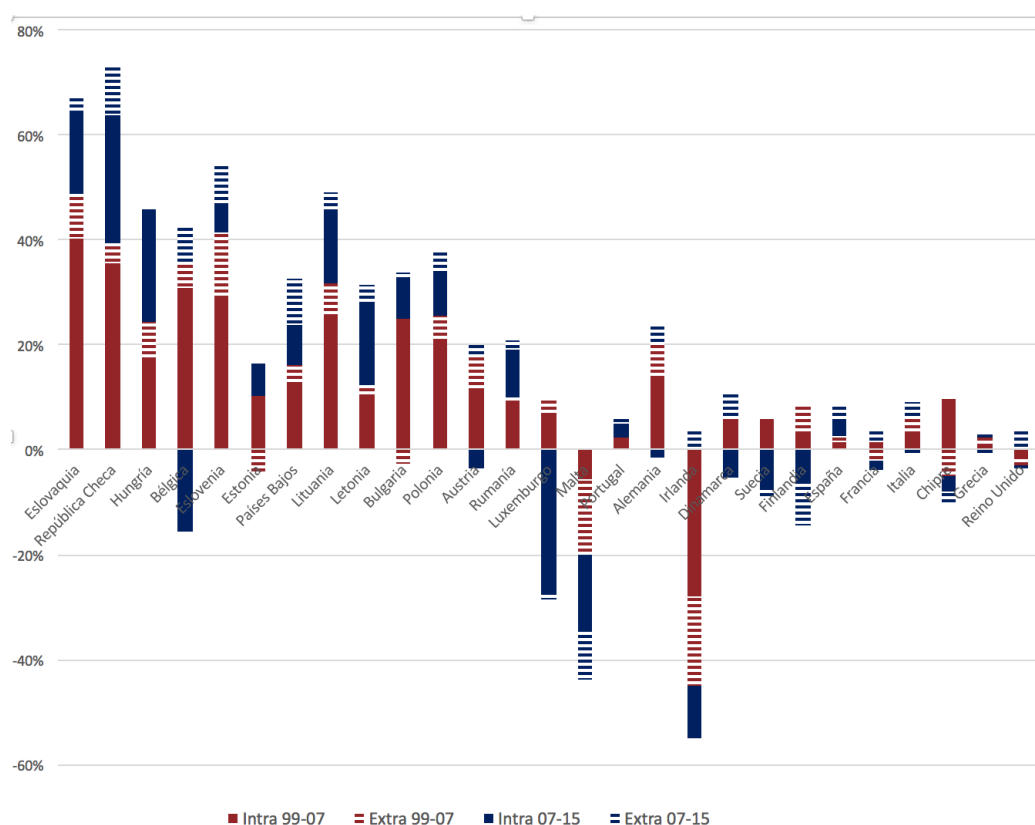
Es cierto que en términos de tasas de variación podría afirmarse que se registra mayor dinamismo exportador hacia el exterior comunitario, tanto antes como después de la crisis, produciendo una paulatina pérdida de peso de los intercambios comunitarios. Una tendencia que esconde parcialmente una tendencia estructural de la economía mundial, el crecimiento de las exportaciones de otras regiones del mundo,

fundamentalmente Asia, signo del periodo de globalización y del auge económico de distintos países no europeos.

En líneas generales, el proceso de integración regional ha tenido sobre la mayoría de miembros un efecto mayor en el estímulo de las importaciones que de las exportaciones, agudizado con el proceso de integración monetaria. Pero la crisis habría tenido mayor impacto en la capacidad de contracción de las importaciones, tanto en la magnitud del descenso de flujos entre 2008 y 2009 como en la evolución posterior, resultando en un efecto compensador saldos deficitarios.

En términos importadores, descontados los intercambios energéticos, aumenta la importancia relativa de los intercambios intracomunitarios, y fundamentalmente en el periodo previo a 2007. Este hecho sería un signo de articulación productiva regional, aunque se puedan producir reorientaciones exportadoras, por diferentes motivos, hacia otras regiones del mundo (en esta evolución hay una tendencia general de aumento de globalización y surgimiento de nuevos mercados). Para ello resulta necesario atender con detalle a las distintas estructuras comerciales y a los distintos patrones de especialización, y determinar el grado de importancia de la articulación regional sobre las distintas estructuras comerciales.

Gráfico 4. 6 Variación del grado de apertura comercial no petrolero entre 1999 y 2007



Fuente: Elaboración propia según datos Eurostat

De este modo, la mayor parte del incremento del grado de apertura externa responde a su dimensión geográfica regional. La UE tiene como principal socio comercial los

propios miembros, la mayoría de los flujos comerciados circulan en el interior del espacio comunitario, siendo Reino Unido y Países Bajos los únicos países en el que las exportaciones extra UE superaban en 2015 a las destinadas al espacio comunitario. Un escenario que se agudiza todavía más al descontar intercambios petroleros y centrarnos en el periodo 1999-2007 –periodo de crecimiento de las asimetrías de cuenta corriente–, aumenta la importancia relativa de la UE, lo que da muestra de la importancia de los intercambios intracomunitarios y de la dependencia energética.

4.3 Análisis de patrones comerciales

Cabe recordar que, dado que en términos productivos destacaba el protagonismo de sectores sometidos a procesos de fragmentación productiva e internacionalización, es de esperar que sean esos mismos sectores los protagonistas de los intercambios comerciales. Sin embargo, precisamente dada esa peculiaridad, nos podemos encontrar que tras flujos sectoriales agregados similares se escondan posiciones productivas muy diferenciadas. Por otro lado, y precisamente debido a la importancia de la dimensión regional en la articulación comercial dentro de procesos productivos fragmentados internacionalmente, los intercambios internos con la UE estarían más afectados por esa doble contabilidad en el comercio internacional asociada a estos procesos (Smith, 2012). Parte de esos intercambios correspondería a insumos que son importados para ser incorporados en las exportaciones de otros productos, generando un aumento del número de intercambios. Por ello resultará de utilidad la desagregación de los intercambios comerciales según el contenido tecnológico y el tipo de mercancía intercambiada, pero el grado de detalle de producto sólo podrá obtenerse cuando atendamos en tercera parte a un sector en particular. El objetivo en última instancia es determinar los sectores que han conducido la polarización en términos agregados, y la articulación específica en ellos.

Para ello, y con el fin de facilitar la visualización de los datos, nos centraremos en aquellas economías que han mantenido en todo el periodo un peso superior al 0,5% sobre el total de exportaciones e importaciones comunitarias. Excluimos con ello a Eslovenia, Bulgaria, Lituania, Luxemburgo, Croacia, Letonia, Estonia, Malta y Chipre, que fueron precisamente las mismas economías que excluíamos por representatividad términos de PIB. Por un lado, se mantiene la alta participación de las cuatro economías de mayor tamaño –Alemania, Reino Unido, Francia e Italia– tanto en términos de exportaciones como de importaciones, y asciende la relevancia de Países Bajos y Bélgica –que por su ubicación geográfica realizan numerosos intercambios, y por ello precisamente tienen un alto grado de orientación externa–, así como las economías del Este. Utilizando una medida general de polarización, en términos agregados parece que se está produciendo una tendencia de desconcentración exportadora, mientras que, por el lado de las importaciones tras una tendencia de desconcentración, se reconcentra tras la crisis.

Cuadro 4. 1 Peso de las exportaciones e importaciones sobre flujos totales UE

	Peso sobre total exportado por la UE			Variaciones, puntos porcentuales		
	2015	2007	1999	1999-2007	2007-2015	1999-2015
Alemania	24,7%	24,6%	23,0%	1,6	0,0	1,6
Reino Unido	8,5%	8,2%	11,5%	-3,3	0,3	-3,0
Francia	9,4%	10,4%	13,8%	-3,4	-1,1	-4,4
Países Bajos	10,6%	10,3%	9,3%	1,0	0,3	1,3
Italia	8,5%	9,3%	10,0%	-0,7	-0,8	-1,5
Bélgica	7,4%	8,0%	7,6%	0,4	-0,6	-0,2
España	5,2%	4,7%	4,4%	0,3	0,5	0,8
Polonia	3,7%	2,6%	1,2%	1,5	1,1	2,5
Austria	2,8%	3,0%	2,8%	0,2	-0,2	0,0
Rep. Checa	2,9%	2,3%	1,1%	1,2	0,6	1,8
Suecia	2,6%	3,1%	3,5%	-0,4	-0,5	-0,9
Hungría	1,8%	1,8%	1,1%	0,7	0,0	0,8
Dinamarca	1,8%	1,9%	2,1%	-0,2	-0,2	-0,4
Irlanda	2,3%	2,3%	3,0%	-0,8	0,0	-0,7
Eslovaquia	1,4%	1,1%	0,4%	0,7	0,3	1,0
Rumanía	1,1%	0,8%	0,4%	0,4	0,4	0,8
Portugal	1,0%	1,0%	1,0%	-0,1	0,0	0,0
Finlandia	1,1%	1,7%	1,8%	-0,1	-0,6	-0,7
Grecia	0,5%	0,5%	0,5%	0,0	0,0	0,1
Eslovenia	0,6%	0,6%	0,4%	0,2	0,0	0,2
Bulgaria	0,5%	0,3%	0,2%	0,2	0,1	0,3
Lituania	0,5%	0,3%	0,1%	0,2	0,2	0,4
Luxemburgo	0,3%	0,4%	0,3%	0,1	-0,1	0,0
Croacia	0,2%	0,2%	0,2%	0,0	0,0	0,1
Letonia	0,2%	0,2%	0,1%	0,1	0,1	0,2
Estonia	0,2%	0,2%	0,1%	0,1	0,0	0,1
Malta	0,0%	0,1%	0,1%	0,0	0,0	0,0
Chipre	0,0%	0,0%	0,0%	0,0	0,0	0,0
IHH	1.089,7	1.111,6	1.159,8			

	Peso sobre total importado por la UE			Variaciones, puntos porcentuales		
	2015	2007	1999	1999-2007	2007-2015	1999-2015
Alemania	20,1%	18,9%	20,2%	-1,2	1,1	-0,1
Reino Unido	12,0%	11,5%	13,8%	-2,4	0,5	-1,9
Francia	10,9%	11,3%	13,4%	-2,1	-0,4	-2,5
Países Bajos	9,8%	8,8%	8,8%	0,1	1,0	1,0
Italia	7,8%	9,2%	9,4%	-0,2	-1,4	-1,6
Bélgica	7,2%	7,4%	7,0%	0,4	-0,1	0,2
España	5,9%	7,0%	5,8%	1,2	-1,1	0,1
Polonia	3,7%	3,0%	2,0%	1,0	0,7	1,8
Austria	3,0%	2,9%	3,0%	-0,1	0,1	-0,1
Rep. Checa	2,7%	2,1%	1,2%	0,9	0,6	1,5
Suecia	2,6%	2,8%	2,8%	0,0	-0,1	-0,1
Hungría	1,8%	1,7%	1,2%	0,5	0,0	0,6
Dinamarca	1,6%	1,8%	1,9%	-0,2	-0,1	-0,3
Irlanda	1,5%	1,5%	2,0%	-0,5	0,0	-0,5
Eslovaquia	1,4%	1,1%	0,5%	0,6	0,3	0,9
Rumanía	1,3%	1,3%	0,4%	0,8	0,1	0,9
Portugal	1,3%	1,5%	1,7%	-0,2	-0,2	-0,4
Finlandia	1,2%	1,5%	1,3%	0,1	-0,3	-0,2
Grecia	0,9%	1,5%	1,3%	0,2	-0,6	-0,4
Eslovenia	0,6%	0,6%	0,4%	0,1	0,0	0,1
Bulgaria	0,6%	0,5%	0,2%	0,3	0,0	0,3
Lituania	0,5%	0,4%	0,2%	0,2	0,1	0,3
Luxemburgo	0,4%	0,5%	0,5%	0,0	-0,1	0,0
Croacia	0,4%	0,5%	0,3%	0,1	-0,1	0,1
Letonia	0,3%	0,3%	0,1%	0,1	0,0	0,2
Estonia	0,3%	0,3%	0,1%	0,1	0,0	0,1
Malta	0,1%	0,1%	0,1%	0,0	0,0	0,0
Chipre	0,1%	0,2%	0,1%	0,0	0,0	0,0
IHH	964,1	933,6	1.066,7			

Fuente: Elaboración propia con dato Eurostat

No obstante, dentro de estas agrupaciones de países existen particulares a destacar, y conviene diferenciar particularmente entre el periodo previo a la crisis (1999-2007) y el posterior, con el fin de aislar las tendencias que se hayan podido desencadenar tras su estallido. En primer lugar, dentro de las economías de mayor tamaño hay que destacar la evolución de Alemania, con un crecimiento de participación en los niveles de los países del Este, y fundamentalmente en el periodo previo a la crisis. En cambio, Reino Unido, Francia o Italia, a pesar de seguir manteniendo una alta representatividad en el mercado comunitario, registran una pérdida continuada en todo el periodo, y fundamentalmente antes de la crisis. Una tendencia que se produce tanto en el lado exportador como en el importador, y a la que se unirían otras economías como Finlandia, Austria, Suecia, Dinamarca, Portugal o Irlanda.

Las ganancias de cuota, tanto exportadora como importadora, se concentran en las economías del Este, y fundamentalmente en Polonia y República Checa¹¹⁶, así como Eslovaquia, Rumanía, Hungría. En una situación intermedia se encuentra la economía española, que incrementa de manera sostenida su participación exportadora, fundamentalmente en el periodo post-crisis, mientras que por el lado de las importaciones fue el país que mayor aumento de participación registró entre 1999 y 2007 (1,2 puntos porcentuales) pero también la segunda mayor pérdida de cuota importadora, sólo por detrás de Italia.

Conviene recordar en este punto que, al igual que el saldo de la balanza comercial está determinado tanto por factores de oferta como de demanda externa, en la propia evolución de los flujos de exportación e importación influyen factores de oferta y de demanda interna. Así, un aumento de las importaciones puede responder a un incremento de la demanda de bienes de consumo final, o bien a una reactivación productiva que requiere de la provisión exterior de los bienes intermedios o bienes de equipo que no pueden ser ofrecidos por el tejido productivo interno. Las debilidades productivas internas pueden manifestarse también ante un aumento de las exportaciones, especialmente en aquellos sectores más fragmentados. De aquí surgen los conceptos de re-importación y re-exportación, entendidos como la parte de los flujos comerciales que se incorporan a otros productos, y que constituyen la articulación en cadenas de producción transnacionalizada.

De este modo, tras una evolución similar en la economía española y las del Este en términos de flujos de exportación, pueden esconderse patrones diferenciados, que se reflejen de manera distinta en términos de importación. Por ello, la evolución de los flujos comerciales requiere de un análisis con alto grado de desagregación sectorial que capte las diferencias en la especialización intra-industrial además de conocer la forma

¹¹⁶ Cabe recordar, por un lado, que Polonia suponía en 2015 un 7,5% de la población total europea, dando cuenta de la existencia de un importante mercado interno y, por otro lado, que ambas economías habían incrementado su representatividad en términos de PIB.

particular que adopta la organización de la producción en cada una de las ramas industriales.

Por otro lado, la reconfiguración de las cuotas comerciales lógicamente responde a lo ocurrido en la dimensión productiva. En el punto previo mostrábamos el proceso de relocalización industrial que se ha producido en la UE en las últimas décadas, con una pérdida de peso manufacturero de productores tradicionales transferida hacia el Este europeo años antes de la ampliación, y la concentración de dicho proceso en tres sectores fundamentalmente (maquinaria mecánica, maquinaria eléctrica y automóvil). Es de esperar, por tanto, que en términos comerciales sean también estos sectores los protagonistas, más aún cuando el traslado de capacidades productivas no responde tanto a la necesidad de abastecer los mercados internos de esas economías, sino que responde a estrategias de búsqueda de eficiencia y abaratamiento de costes de producción. De hecho, resulta significativo que se registre la misma tendencia por el lado exportador e importador, lo que puede constituir un fuerte indicio del papel adquirido por sectores sometidos a procesos de fragmentación productiva internacional¹¹⁷.

La primera cuestión a señalar es la sorprendente similitud de estructuras comerciales en un nivel de desagregación no desdeñable. Primero entre las estructuras exportadoras e importadoras de cada país, puesto que manteniendo el mismo criterio se repetían las categorías, y segundo entre los propios países. Y es que el comercio en Europa se concentra, por un lado, en torno a la industria química y farmacéutica y, por otro lado, en torno a los sectores de maquinaria (mecánica y eléctrica) y automóvil. Estos tres últimos suponían en todos los países entre el 26% y el 61% del total exportado, con la excepción de Grecia e Irlanda¹¹⁸, y entre el 21% y el 50% de las importaciones

¹¹⁷ Para analizar la estructura comercial por sectores hemos obtenido los datos comerciales de estos países según la clasificación armonizada a dos dígitos, que recoge un total de 97 partidas. A continuación, seleccionamos aquellos con un peso superior al 3% sobre el total exportado por algún país, reduciendo la selección a 29 partidas arancelarias. En todos los países, esta selección supone entre el 80% y el 90% del total exportado en 2015.

¹¹⁸ En Grecia se produce una importante recomposición sectorial tras la crisis, reluciendo algunos sectores tradicionales como el aluminio, en el que cuenta con importantes empresas como *Viohalco* o *Eval-Aluminiu*. En Irlanda, por un lado, el fuerte crecimiento de la industria química ha minimizado la importancia relativa de otros de sectores y, por otro lado, dada fundamentalmente su ubicación geográfica, materializa su articulación productiva con la UE de manera muy diferenciada al resto de socios.

Cuadro 4. 2 Principales sectores en estructuras exportadoras e importadoras, 2015

Estructura exportadora	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,8%	0,9%	0,2%	0,6%	3,9%	1,9%	0,2%	0,7%	0,4%	0,2%	1,1%	2,5%	0,5%	1,7%	2,2%	0,5%	0,5%	0,1%	0,2%
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,0%	0,2%	0,1%	0,1%	3,4%	1,1%	0,1%	0,3%	0,4%	2,5%	0,0%	0,5%	0,1%	0,7%	0,6%	1,7%	0,0%	2,7%	0,0%
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,9%	0,9%	0,5%	0,7%	2,5%	0,6%	0,8%	1,4%	0,4%	3,0%	0,4%	1,6%	0,7%	1,6%	1,1%	0,8%	0,3%	0,3%	0,4%
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,3%	0,7%	0,1%	0,2%	0,1%	3,4%	0,1%	0,4%	0,1%	3,4%	0,2%	0,0%	0,8%	1,2%	0,6%	1,0%	0,2%	0,1%	0,1%
10 CEREALES	0,3%	0,2%	0,4%	0,3%	0,5%	0,2%	0,3%	1,6%	0,2%	0,5%	1,6%	0,2%	0,2%	0,1%	0,7%	0,1%	3,7%	0,3%	0,5%
15 GRASAS Y ACEITES	0,2%	0,4%	0,3%	0,2%	0,7%	1,5%	0,0%	0,3%	0,2%	3,2%	0,5%	0,1%	0,5%	0,9%	0,3%	1,2%	0,4%	0,4%	0,2%
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,4%	0,9%	0,1%	0,2%	0,3%	1,1%	0,0%	0,4%	0,1%	3,9%	0,5%	0,1%	0,8%	1,0%	0,6%	0,9%	0,1%	0,1%	0,1%
29 QUÍMICA ORGÁNICA	1,6%	8,3%	0,6%	2,1%	1,5%	1,6%	1,7%	2,2%	3,2%	0,1%	1,4%	20,7%	1,5%	3,7%	0,7%	1,4%	0,3%	1,8%	0,4%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	5,4%	11,4%	1,5%	5,8%	13,0%	4,2%	1,7%	6,0%	8,3%	4,3%	5,1%	25,9%	4,8%	5,7%	1,6%	1,8%	1,6%	5,5%	0,7%
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,3%	0,8%	0,5%	0,7%	0,5%	1,4%	0,1%	3,0%	1,3%	0,9%	0,7%	7,1%	1,0%	0,7%	1,4%	0,3%	0,5%	0,4%	0,5%
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	1,2%	1,9%	0,4%	1,7%	1,6%	1,2%	1,2%	2,3%	1,7%	0,9%	0,7%	2,6%	1,1%	1,6%	0,8%	0,8%	0,3%	1,3%	0,4%
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	4,8%	7,3%	3,7%	4,6%	2,6%	4,0%	4,0%	4,0%	2,7%	4,2%	4,0%	1,2%	4,1%	4,6%	4,8%	5,4%	2,1%	3,9%	3,2%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0,5%	1,1%	2,3%	1,2%	0,3%	1,4%	0,9%	1,3%	0,7%	0,3%	2,4%	0,1%	1,0%	0,8%	2,3%	2,3%	3,6%	0,8%	3,2%
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	2,9%	0,7%	1,2%	0,6%	0,9%	0,5%	5,0%	0,5%	0,1%	0,2%	0,7%	0,4%	0,4%	0,3%	2,1%	1,4%	3,4%	2,9%	1,1%
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%	0,2%	3,6%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,4%	0,1%	1,3%	0,0%	1,8%	0,2%
48 PAPEL Y CARTÓN	3,1%	1,1%	0,9%	1,5%	0,8%	1,4%	14,8%	1,3%	0,7%	0,8%	1,0%	0,2%	1,5%	1,0%	2,0%	3,7%	0,5%	6,4%	1,2%
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	0,8%	1,2%	0,4%	0,6%	1,8%	1,7%	0,2%	0,9%	0,8%	1,4%	0,3%	0,1%	1,7%	0,8%	1,1%	4,0%	1,3%	0,6%	1,0%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	0,7%	0,9%	0,5%	0,6%	2,2%	2,6%	0,4%	1,2%	1,0%	0,7%	0,3%	0,1%	2,6%	0,8%	1,4%	2,1%	3,9%	0,8%	0,8%
64 CALZADO	0,6%	1,4%	0,5%	0,4%	0,5%	1,3%	0,2%	0,7%	0,5%	0,3%	0,5%	0,0%	2,3%	0,6%	0,6%	4,0%	2,5%	0,2%	1,6%
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1,3%	4,8%	0,4%	0,9%	0,2%	0,8%	1,0%	1,5%	12,4%	0,4%	0,2%	0,1%	2,6%	0,3%	0,6%	0,5%	0,4%	0,8%	0,3%
72 HIERRO Y ACERO	5,9%	5,2%	2,5%	3,1%	2,0%	4,1%	13,1%	4,4%	4,0%	2,8%	1,3%	0,3%	4,4%	3,4%	2,4%	3,3%	3,6%	7,7%	5,1%
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	3,4%	1,2%	4,0%	2,2%	2,8%	2,7%	1,8%	1,8%	1,4%	2,1%	1,5%	0,4%	3,7%	1,4%	3,3%	2,9%	3,0%	1,9%	2,4%
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	2,6%	0,8%	1,2%	1,2%	1,1%	1,3%	0,7%	1,0%	0,7%	5,9%	1,3%	0,1%	1,3%	1,4%	1,4%	1,1%	1,8%	1,2%	1,6%
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	18,5%	7,7%	19,1%	17,4%	14,5%	8,2%	14,9%	11,6%	14,7%	5,4%	19,5%	6,2%	20,3%	15,6%	13,3%	6,8%	11,0%	17,6%	12,7%
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	12,6%	3,7%	17,5%	10,1%	9,6%	5,9%	9,2%	8,0%	6,7%	4,0%	21,0%	4,1%	6,0%	14,3%	12,5%	8,4%	17,4%	11,6%	21,3%
87 VEHÍCULOS	8,8%	11,0%	20,5%	19,1%	2,6%	18,6%	6,2%	8,9%	11,7%	0,6%	15,8%	0,3%	8,4%	4,2%	11,1%	11,3%	14,8%	12,6%	27,8%
88 AERONÁUTICA	0,9%	0,3%	0,2%	3,5%	0,6%	1,6%	1,1%	10,9%	4,3%	0,5%	0,0%	4,8%	1,2%	0,5%	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%	0,1%
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	2,8%	3,7%	1,9%	4,7%	4,3%	1,1%	4,7%	3,1%	4,2%	1,0%	3,4%	10,3%	2,5%	4,9%	1,4%	1,4%	1,8%	3,0%	1,1%
94 MUEBLES, ETC.	1,7%	0,6%	2,8%	1,3%	3,0%	1,1%	0,8%	0,8%	0,8%	0,5%	1,8%	0,2%	2,8%	0,8%	5,8%	3,6%	4,1%	2,0%	2,1%
84+85+87	39,9%	22,4%	57,2%	46,6%	26,7%	32,6%	30,4%	28,5%	33,0%	10,1%	56,3%	10,6%	34,7%	34,2%	36,9%	26,6%	43,2%	41,9%	61,8%
TOTAL	83,5%	79,6%	84,7%	85,9%	77,9%	76,6%	88,8%	80,6%	83,8%	54,4%	87,4%	90,0%	78,8%	75,2%	77,2%	74,4%	83,4%	89,2%	90,3%

Estructura importadora	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,7%	0,5%	0,8%	0,7%	1,3%	0,5%	0,5%	1,0%	1,0%	3,2%	0,5%	1,0%	1,4%	1,1%	0,9%	1,8%	1,0%	0,9%	0,6%
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,2%	0,5%	0,1%	0,4%	2,9%	2,1%	0,5%	0,9%	0,4%	1,0%	0,1%	0,2%	1,2%	0,7%	0,9%	3,1%	0,3%	3,3%	0,1%
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,6%	1,0%	0,5%	0,8%	0,8%	0,7%	0,8%	0,7%	0,7%	2,3%	0,5%	1,1%	1,1%	0,9%	0,5%	1,0%	0,5%	0,8%	0,5%
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,8%	1,0%	0,5%	1,1%	0,9%	1,0%	0,9%	1,0%	1,1%	1,0%	0,3%	0,6%	1,0%	1,5%	0,8%	1,1%	0,8%	0,9%	0,5%
10 CEREALES	0,4%	0,6%	0,1%	0,3%	0,3%	1,1%	0,1%	0,2%	0,3%	1,0%	0,3%	0,3%	0,9%	0,7%	0,2%	1,4%	0,9%	0,1%	0,2%
15 GRASAS Y ACEITES	0,3%	0,5%	0,3%	0,4%	0,8%	0,9%	0,7%	0,4%	0,3%	0,9%	0,3%	0,5%	1,2%	1,1%	0,4%	1,1%	0,3%	0,5%	0,3%
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,6%	0,6%	0,2%	0,5%	0,6%	0,5%	0,5%	0,7%	0,6%	0,7%	0,3%	0,7%	0,4%	0,8%	0,4%	0,6%	0,4%	0,6%	0,2%
29 QUÍMICA ORGÁNICA	3,5%	9,8%	0,9%	3,3%	0,9%	3,6%	2,0%	3,1%	1,7%	2,3%	1,5%	6,8%	4,0%	4,0%	2,0%	2,0%	1,2%	1,9%	0,6%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	3,7%	11,1%	3,0%	4,8%	4,8%	5,6%	4,3%	4,2%	5,8%	8,4%	4,7%	7,9%	5,8%	4,9%	2,9%	4,3%	4,4%	3,1%	2,7%
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,7%	0,8%	0,8%	0,7%	0,8%	1,2%	0,5%	1,0%	1,1%	1,6%	0,8%	1,7%	0,8%	0,7%	1,1%	1,1%	0,9%	0,7%	0,4%
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	1,1%	1,7%	1,2%	1,4%	1,1%	1,5%	1,3%	1,6%	0,9%	1,8%	1,1%	1,1%	1,5%	1,5%	1,5%	1,7%	1,4%	1,3%	1,1%
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	4,8%	4,9%	5,9%	4,1%	4,7%	4,1%	4,6%	4,4%	3,1%	5,0%	5,0%	3,6%	5,1%	3,4%	6,3%	5,5%	5,9%	4,6%	4,6%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	1,0%	1,2%	1,8%	1,5%	0,8%	1,5%	1,3%	1,3%	0,9%	1,1%	2,2%	0,6%	1,3%	1,0%	1,8%	1,5%	2,0%	1,5%	1,9%
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	1,8%	0,8%	0,7%	0,8%	2,1%	0,5%	1,6%	0,8%	1,2%	1,0%	0,7%	0,6%	1,2%	0,7%	0,8%	1,2%	0,9%	1,4%	0,7%
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,6%	0,2%	0,1%	0,4%	0,1%	0,4%	0,5%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,6%	0,5%	0,4%	0,1%	0,1%	0,3%	0,2%
48 PAPEL Y CARTÓN	1,5%	1,3%	1,5%	1,4%	1,8%	1,5%	1,1%	1,6%	1,4%	2,4%	1,5%	1,5%	1,4%	1,2%	2,3%	1,9%	1,5%	1,3%	1,2%
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	1,9%	1,2%	0,8%	1,7%	2,3%	2,7%	1,3%	2,1%	2,0%	2,2%	0,7%	1,4%	2,1%	1,7%	1,4%	1,9%	0,8%	1,5%	1,3%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	1,9%	1,1%	0,8%	1,7%	2,7%	3,3%	1,4%	2,2%	2,0%	2,1%	0,5%	1,4%	2,0%	1,7%	1,5%	1,9%	0,9%	1,6%	0,9%
64 CALZADO	1,1%	1,1%	0,7%	1,1%	1,1%	1,2%	0,7%	1,4%	1,1%	1,5%	0,6%	0,6%	1,7%	1,0%	0,9%	1,3%	1,1%	0,7%	1,4%
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	2,4%	5,2%	0,5%	1,7%	0,3%	0,6%	0,2%	1,4%	5,2%	0,3%	0,1%	0,6%	2,7%	0,4%	0,2%	0,3%	0,3%	0,2%	0,4%
72 HIERRO Y ACERO	2,5%	3,0%	3,7%	2,6%	2,1%	3,2%	4,3%	2,1%	1,0%	2,3%	2,2%	0,8%	4,6%	2,4%	3,8%	3,8%	3,6%	2,9%	3,2%
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	3,0%	1,4%	3,1%	2,2%	2,9%	1,5%	2,5%	2,1%	1,6%	1,1%	2,5%	1,1%	1,5%	1,6%	2,6%	1,8%	3,4%	2,5%	3,0%
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	2,2%	0,9%	1,9%	1,8%	1,3%	1,1%	1,0%	1,3%	0,9%	2,3%	2,1%	0,5%	1,6%	1,8%	2,0%	1,2%	1,4%	1,2%	1,3%
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	14,3%	9,0%	19,7%	14,0%	13,4%	11,3%	15,9%	13,1%	14,5%	9,2%	18,9%	13,1%	10,9%	15,3%	14,2%	9,9%	14,2%	15,5%	13,5%
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	12,3%	5,0%	18,9%	13,1%	10,2%	9,2%	11,9%	10,1%	10,7%	7,4%	22,0%	6,9%	8,7%	17,4%	13,9%	8,4%	16,2%	14,5%	21,8%
87 VEHÍCULOS	10,9%	13,0%	10,5%	10,7%	8,5%	14,9%	10,2%	10,6%	13,4%	5,0%	11,4%	5,7%	10,2%	6,3%	9,0%	13,1%	9,4%	12,8%	15,6%
88 AERONÁUTICA	0,6%	0,3%	0,1%	2,8%	0,6%	1,1%	1,5%	6,1%	2,7%	0,8%	0,9%	17,1%	0,7%	0,6%	0,3%	0,7%	0,2%	0,6%	0,1%
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	2,7%	3,8%	2,5%	3,8%	3,0%	2,9%	3,5%	3,4%	3,2%	2,4%	2,4%	3,7%	3,1%	4,9%	2,5%	2,3%	2,3%	3,0%	4,3%
94 MUEBLES, ETC.	2,4%	1,1%	1,9%	2,0%	2,7%	1,5%	2,0%	2,0%	1,9%	1,2%	1,4%	1,0%	1,0%	1,3%	1,4%	1,6%	1,2%	2,5%	2,2%
84+85+87	37,6%	26,9%	49,1%	37,8%	32,1%	35,4%	38,1%	33,8%	38,5%	21,7%	52,3%	25,6%	29,8%	39,0%	37,1%	31,4%	39,8%	42,9%	50,9%
TOTAL	80,6%	82,4%	83,5%	82,1%	75,9%	81,3%	77,7%	80,8%	80,6%	71,7%	85,4%	82,0%	79,5%	81,0%	77,2%	77,5%	77,6%	82,5%	84,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Cuadro 4. 3 Variación de la estructura exportadora e importadora entre 2007 y 2015

Estructura exportadora	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,1	0,0	0,0	0,1	-1,1	0,7	0,0	-0,0	0,1	0,0	0,1	0,3	0,1	0,0	0,7	0,3	0,4	0,0	-0,0
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,0	-0,0	0,0	0,0	0,1	-0,0	0,0	-0,0	0,0	-0,4	0,0	0,2	-0,0	0,0	0,1	0,6	0,0	1,7	-0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,1	0,1	-0,1	-0,0	0,1	0,0	0,2	0,2	0,0	1,4	0,1	-0,1	0,2	0,1	-0,2	0,1	0,2	0,0	-0,2
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	-0,2	0,0	-0,2	0,1	0,3	-0,1	0,6	0,0	0,0	-0,1
10 CEREALES	0,0	-0,0	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,1	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-0,0	0,0	-0,0	0,5	-0,0	3,2	0,1	0,1
15 GRASAS Y ACEITES	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,2	-0,1	0,0	-0,0	0,5	0,3	-0,0	0,1	0,0	0,1	0,6	0,2	0,1	0,1
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,0	0,2	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,7	-0,1	-0,0	0,1	-0,0	-0,1	0,3	-0,0	0,0	-0,0
29 QUÍMICA ORGÁNICA	0,6	0,6	-0,3	-0,3	0,1	-0,8	0,6	-0,3	-0,9	-0,2	-0,1	-3,0	-0,0	-1,4	-0,4	-0,5	-0,7	0,6	-0,5
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	1,6	0,3	0,6	1,5	5,6	0,4	0,6	0,8	1,1	-1,8	2,4	10,3	1,8	2,2	0,8	0,7	1,3	0,4	0,2
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,0	0,3	0,2	0,1	0,0	0,3	0,0	0,3	-0,1	-0,3	0,4	1,2	0,3	0,2	0,2	-0,0	0,2	0,1	0,4
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	-0,1	0,1	0,4	-0,0	0,1	0,1	0,5	0,4	0,2	0,4	0,0
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	0,2	-0,6	0,2	-0,1	-0,6	-0,0	1,1	-0,2	-0,6	-1,2	0,2	0,1	-0,2	-0,3	0,5	0,9	-0,5	0,4	-0,2
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,3	0,0	-0,2	0,1	-0,0	-0,3	0,1	-0,3	-0,3	-0,2	1,2	-0,0	-0,1	-0,1	0,1	0,6	1,0	0,1	1,1
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	-0,8	-0,2	-0,3	-0,2	-0,4	-0,1	0,3	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,5	-0,7	-0,3	-0,7	-0,7
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,0	-0,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,1	1,6	0,0	-0,0	0,0	0,0	-0,0	0,0	0,1	0,1	-0,0	0,0	0,3	0,1
48 PAPEL Y CARTÓN	-0,4	-0,3	-0,6	-0,5	-0,4	-0,4	1,2	-0,4	-0,4	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1	-0,4	-0,5	0,6	-0,0	-0,4	-1,1
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,7	0,1	0,1	0,2	-3,5	-0,1	0,0	-0,0	0,2	0,6	-0,9	-1,7	0,2	0,2
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1	0,1	1,2	0,1	0,1	0,2	-0,6	-0,4	0,0	-0,2	0,1	0,1	-0,3	-4,7	0,3	-0,3
64 CALZADO	0,1	0,6	0,2	0,1	-0,1	0,2	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3	-2,4	0,1	0,4
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	0,6	-0,7	0,2	0,2	-0,1	0,5	0,9	0,8	7,0	0,0	0,1	-0,0	0,7	0,1	0,1	0,4	0,2	0,4	0,1
72 HIERRO Y ACERO	1,0	-1,2	-1,3	0,3	-0,4	0,1	5,4	0,6	0,9	-3,0	-0,6	0,1	0,8	-0,4	-1,0	0,4	-5,2	1,1	-2,1
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	-0,5	-0,4	-1,1	-0,4	0,3	-0,0	-0,2	-0,5	-0,4	-0,6	-0,0	0,1	-1,0	-0,2	-1,4	0,2	-1,0	-0,3	-1,1
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	0,3	-0,2	-0,1	-0,2	-0,4	0,0	0,2	-0,1	-0,5	-0,7	-0,4	-0,1	-0,2	-0,5	-0,1	-0,7	-0,6	-0,1	-0,2
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	-0,7	-0,8	-1,7	-2,2	-1,0	-0,7	0,1	-1,5	-3,2	-0,4	-3,3	-10,5	-1,8	-3,4	0,5	-1,3	0,5	-1,0	2,2
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	1,1	-0,9	0,1	-0,9	-1,0	-1,1	-12,4	-0,8	-2,5	-2,1	-8,2	-5,0	-0,8	0,9	-0,6	-4,1	3,8	-1,2	0,5
87 VEHICULOS	-2,8	-1,3	3,3	0,6	-0,5	-3,6	0,8	-3,1	0,3	-1,1	4,0	-0,1	-0,4	-0,4	-2,9	-1,1	5,7	-2,0	3,4
88 AERONÁUTICA	0,3	0,0	-0,4	1,3	0,3	0,3	0,9	3,8	1,1	-0,0	0,0	4,6	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2	-0,2	-0,1
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,5	1,9	0,4	0,6	-0,4	0,1	2,1	0,0	0,1	0,1	0,4	4,4	0,3	1,2	0,6	0,5	1,0	0,1	0,1
94 MUEBLES, ETC.	-0,4	-0,3	0,2	0,0	-0,8	-0,2	-0,3	-0,2	-0,0	-0,2	0,2	0,0	-0,6	0,1	-0,5	0,7	-0,4	-0,1	-0,3
84+85+87	-2,4	-3,1	1,8	-2,5	-2,4	-5,5	-11,5	-5,4	-5,4	-3,6	-7,6	-15,7	-3,0	-2,9	-3,1	-6,5	10,1	-4,2	6,1
TOTAL	1,2	-2,7	-0,3	0,6	0,0	-2,0	4,1	0,6	2,3	-15,4	-3,7	2,3	-0,3	-1,3	-2,4	-1,4	0,5	0,6	2,1

Estructura importadora	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,1	0,0	0,2	0,0	0,3	0,0	0,2	0,1	-0,0	1,1	0,1	0,2	0,0	0,2	0,4	0,3	-0,2	0,2	0,1
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,1	0,0	0,0	0,1	0,6	0,2	0,2	0,1	-0,0	0,2	0,0	0,1	0,2	0,1	0,3	0,5	0,1	1,7	0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,1	0,1	-0,0	-0,0	0,1	-0,0	0,4	0,1	0,1	0,7	-0,0	0,3	0,1	-0,0	0,2	0,1	0,2	0,3	0,0
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,2	0,0	0,0	0,2	0,2	0,4	0,4	0,2	0,2	0,3	-0,0	0,1	0,4	0,4	-0,0	0,2	0,3	0,2	-0,1
10 CEREALES	0,2	0,1	-0,0	0,1	-0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,0	0,2	-0,0	-0,2	0,0	0,3	0,0	-0,1
15 GRASAS Y ACEITES	0,0	0,1	0,2	-0,0	0,2	0,6	0,5	0,0	-0,0	0,4	0,1	0,2	0,5	0,3	0,1	0,5	-0,0	0,1	0,1
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,0	0,2	-0,0	-0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,0
29 QUÍMICA ORGÁNICA	1,7	1,1	-0,0	-0,1	-0,1	0,6	-0,1	-0,2	-1,4	0,3	0,1	2,7	-0,0	-0,1	0,3	0,3	0,1	-0,0	-0,5
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	0,7	0,6	0,3	0,4	1,8	2,1	1,4	0,6	2,3	1,7	1,9	4,3	2,2	0,9	-0,2	0,7	1,2	0,5	-0,2
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,4	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1	-0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,1	0,4	0,3	0,2	-0,0	0,4	0,2	0,2	0,1	0,5	0,3	0,0	0,3	0,3	0,3	0,7	0,5	0,3	0,1
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	0,1	0,1	0,1	0,3	-0,0	0,4	1,0	-0,0	0,1	1,2	0,7	0,1	0,3	0,1	0,0	1,3	0,9	0,4	0,1
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,2	-0,1	-0,1	0,1	-0,1	0,2	0,2	0,0	-0,1	0,2	0,7	-0,1	0,0	-0,1	-0,0	0,1	0,2	-0,1	-0,1
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0	-0,5	-0,6	-1,0	-0,3	-0,1	-0,4	-0,2	-0,8	-0,4	-0,4	-0,3	-0,1	-0,4	-0,3	-0,3
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,1	-0,1	-0,0	-0,1	-0,0	0,1	0,1	-0,0	-0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	-0,0	-0,0
48 PAPEL Y CARTÓN	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,7	-0,2	-0,1	-0,5	-0,5	0,1	-0,2	-0,2	-0,1	-0,5	-0,2	-0,3	-0,0	-0,2	-0,4
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	0,3	0,1	0,2	0,3	0,4	0,9	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	-0,1	0,4	0,6	0,7	0,3	0,1	0,3	0,4
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-0,0	-0,2	0,0	0,1	0,4	1,2	0,2	0,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	0,2	0,5	0,8	0,3	0,1	0,3	0,2
64 CALZADO	0,2	0,4	0,2	0,4	0,1	0,4	0,2	0,4	0,2	0,4	0,2	-0,0	0,4	0,2	0,4	0,3	0,1	0,1	0,7
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1,4	-0,3	0,3	0,4	-0,1	0,1	0,0	0,7	-0,3	-0,8	0,1	0,0	0,6	0,1	-0,0	0,0	0,1	-0,1	0,2
72 HIERRO Y ACERO	-1,2	-2,1	-2,0	-1,6	-1,6	-1,9	-2,8	-1,6	-0,6	-1,9	-0,9	-0,8	-2,2	-1,5	-1,7	-1,1	-1,2	-3,0	-1,5
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	-0,4	-0,4	-0,5	-0,0	-0,4	-0,4	-0,1	-0,2	-0,1	-0,3	-0,3	-0,6	-0,3	-0,4	-0,7	-0,2	-0,5	-0,1	-0,4
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	-0,1	-0,3	-0,1	-0,2	-0,3	-0,2	-0,0	-0,1	-0,0	0,7	-0,1	-0,4	-0,2	-0,5	-0,1	-0,7	0,4	-0,2	0,2
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	-1,9	-1,1	0,4	-1,2	-1,4	-1,8	1,8	-1,7	0,2	-1,1	-0,5	-8,1	-0,9	-3,2	-1,0	-1,6	-1,5	-1,0	-0,3
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	1,0	-0,8	1,4	0,3	-1,1	-1,6	-6,3	0,2	-0,1	-0,2	-5,9	-2,2	0,1	3,0	1,8	-3,5	3,8	1,0	1,6
87 VEHICULOS	-0,9	0,4	0,8	0,1	-1,0	-2,9	-0,5	-1,5	0,2	-6,2	1,0	-2,4	-3,0	-0,5	-2,1	-0,6	-5,2	0,3	0,2
88 AERONÁUTICA	-0,7	-0,0	-0,6	0,3	-0,8	0,1	0,5	1,8	-0,0	0,2	0,4	12,8	0,2	0,5	0,1	-0,3	-0,2	0,2	0,0
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,1	1,5	0,3	0,8	0,0	0,8	1,1	0,4	0,4	-0,4	0,5	0,3	0,5	0,9	-0,1	0,2	0,6	-0,3	0,4
94 MUEBLES, ETC.	0,0	-0,2	0,4	0,4	0,2	-0,1	0,5	0,0	-0,0	-0,6	0,3	-0,6	0,0	-0,1	0,1	-0,0	-0,2	0,2	0,3
84+85+87	-1,8	-1,6	2,6	-0,8	-3,5	-6,4	-4,9	-3,0	0,3	-7,5	-5,3	-12,7	-3,8	-0,7	-1,3	-5,8	-2,9	0,4	1,5
TOTAL	0,5	-0,8	1,4	0,9	-3,7	-0,5	-1,5	-0,5	0,6	-3,0	-1,2	4,9	-0,4	1,2	-0,6	-2,3	-0,3	0,9	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Cuadro 4. 4 Variación de la estructura exportadora e importadora entre 1999 y 2007

Estructura exportadora	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,1	0,0	0,0	0,1	-1,1	0,7	0,0	-0,0	0,1	0,0	0,1	0,3	0,1	0,0	0,7	0,3	0,4	0,0	-0,0
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,0	-0,0	0,0	0,0	0,1	-0,0	0,0	-0,0	0,0	-0,4	0,0	0,2	-0,0	0,0	0,1	0,6	0,0	1,7	-0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,1	0,1	-0,1	-0,0	0,1	0,0	0,2	0,2	0,0	1,4	0,1	-0,1	0,2	0,1	-0,2	0,1	0,2	0,0	-0,2
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	-0,2	0,0	-0,2	0,1	0,3	-0,1	0,6	0,0	0,0	-0,1
10 CEREALES	0,0	-0,0	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,1	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-0,0	0,0	-0,0	0,5	-0,0	3,2	0,1	0,1
15 GRASAS Y ACEITES	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,2	-0,1	0,0	-0,0	0,5	0,3	-0,0	0,1	0,0	0,1	0,6	0,2	0,1	0,1
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,0	0,2	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,7	-0,1	-0,0	0,1	-0,0	-0,1	0,3	-0,0	0,0	-0,0
29 QUÍMICA ORGÁNICA	0,6	0,6	-0,3	-0,3	0,1	-0,8	0,6	-0,3	-0,9	-0,2	-0,1	-3,0	-0,0	-1,4	-0,4	-0,5	-0,7	0,6	-0,5
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	1,6	0,3	0,6	1,5	5,6	0,4	0,6	0,8	1,1	-1,8	2,4	10,3	1,8	2,2	0,8	0,7	1,3	0,4	0,2
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,0	0,3	0,2	0,1	0,0	0,3	0,0	0,3	-0,1	-0,3	0,4	1,2	0,3	0,2	0,2	-0,0	0,2	0,1	0,4
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	-0,1	0,1	0,4	-0,0	0,1	0,1	0,5	0,4	0,2	0,4	0,0
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	0,2	-0,6	0,2	-0,1	-0,6	-0,0	1,1	-0,2	-0,6	-1,2	0,2	0,1	-0,2	-0,3	0,5	0,9	-0,5	0,4	-0,2
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,3	0,0	-0,2	0,1	-0,0	-0,3	0,1	-0,3	-0,3	-0,2	1,2	-0,0	-0,1	-0,1	0,1	0,6	1,0	0,1	1,1
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	-0,8	-0,2	-0,3	-0,2	-0,4	-0,1	0,3	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,5	-0,7	-0,3	-0,7	-0,7
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,0	-0,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,1	1,6	0,0	-0,0	0,0	0,0	-0,0	0,0	0,1	0,1	-0,0	0,0	0,3	0,1
48 PAPEL Y CARTÓN	-0,4	-0,3	-0,6	-0,5	-0,4	-0,4	1,2	-0,4	-0,4	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1	-0,4	-0,5	0,6	-0,0	-0,4	-1,1
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,7	0,1	0,2	-3,5	-0,1	0,0	-0,0	0,0	0,2	0,6	-0,9	-1,7	0,2	0,2
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1	0,1	1,2	0,1	0,1	0,2	-0,6	-0,4	0,0	-0,2	0,1	0,1	-0,3	-4,7	0,3	-0,3
64 CALZADO	0,1	0,6	0,2	0,1	-0,1	0,2	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3	-2,4	0,1	0,4
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	0,6	-0,7	0,2	0,2	-0,1	0,5	0,9	0,8	7,0	0,0	0,1	-0,0	0,7	0,1	0,1	0,4	0,2	0,4	0,1
72 HIERRO Y ACERO	1,0	-1,2	-1,3	0,3	-0,4	0,1	5,4	0,6	0,9	-3,0	-0,6	0,1	0,8	-0,4	-1,0	0,4	-5,2	1,1	-2,1
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	-0,5	-0,4	-1,1	-0,4	0,3	-0,0	-0,2	-0,5	-0,4	-0,6	-0,0	0,1	-1,0	-0,2	-1,4	0,2	-1,0	-0,3	-1,1
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	0,3	-0,2	-0,1	-0,2	-0,4	0,0	0,2	-0,1	-0,5	-0,7	-0,4	-0,1	-0,2	-0,5	-0,1	-0,7	-0,6	-0,1	-0,2
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	-0,7	-0,8	-1,7	-2,2	-1,0	-0,7	0,1	-1,5	-3,2	-0,4	-3,3	-10,5	-1,8	-3,4	0,5	-1,3	0,5	-1,0	2,2
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	1,1	-0,9	0,1	-0,9	-1,0	-1,1	-12,4	-0,8	-2,5	-2,1	-8,2	-5,0	-0,8	0,9	-0,6	-4,1	3,8	-1,2	0,5
87 VEHICULOS	-2,8	-1,3	3,3	0,6	-0,5	-3,6	0,8	-3,1	0,3	-1,1	4,0	-0,1	-0,4	-0,4	-2,9	-1,1	5,7	-2,0	3,4
88 AERONÁUTICA	0,3	0,0	-0,4	1,3	0,3	0,3	0,9	3,8	1,1	-0,0	0,0	4,6	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2	-0,2	-0,1
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,5	1,9	0,4	0,6	-0,4	0,1	2,1	0,0	0,1	0,1	0,4	4,4	0,3	1,2	0,6	0,5	1,0	0,1	0,1
94 MUEBLES, ETC.	-0,4	-0,3	0,2	0,0	-0,8	-0,2	-0,3	-0,2	-0,0	-0,2	0,2	0,0	-0,6	0,1	-0,5	0,7	-0,4	-0,1	-0,3
84+85+87	-2,4	-3,1	1,8	-2,5	-2,4	-5,5	-11,5	-5,4	-5,4	-3,6	-7,6	-15,7	-3,0	-2,9	-3,1	-6,5	10,1	-4,2	6,1
TOTAL	1,2	-2,7	-0,3	0,6	0,0	-2,0	4,1	0,6	2,3	-15,4	-3,7	2,3	-0,3	-1,3	-2,4	-1,4	0,5	0,6	2,1

Estructura importadora	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,1	0,0	0,2	0,0	0,3	0,0	0,2	0,1	-0,0	1,1	0,1	0,2	0,0	0,2	0,4	0,3	-0,2	0,2	0,0
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,1	0,0	0,0	0,1	0,6	0,2	0,2	0,1	-0,0	0,2	0,0	0,1	0,2	0,1	0,3	0,5	0,1	1,7	0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,1	0,1	-0,0	-0,0	0,1	-0,0	0,4	0,1	0,1	0,7	-0,0	0,3	0,1	-0,0	0,2	0,1	0,2	0,3	0,0
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,2	0,0	0,0	0,2	0,2	0,4	0,4	0,2	0,2	0,3	-0,0	0,1	0,4	0,4	-0,0	0,2	0,3	0,2	-0,1
10 CEREALES	0,2	0,1	-0,0	0,1	-0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,0	0,2	-0,0	-0,2	0,0	0,3	0,0	-0,1
15 GRASAS Y ACEITES	0,0	0,1	0,2	-0,0	0,2	0,6	0,5	0,0	-0,0	0,4	0,1	0,2	0,5	0,3	0,1	0,5	-0,0	0,1	0,1
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,0	0,2	-0,0	-0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,0
29 QUÍMICA ORGÁNICA	1,7	1,1	-0,0	-0,1	-0,1	0,6	-0,1	-0,2	-1,4	0,3	0,1	2,7	-0,0	-0,1	0,3	0,3	0,1	-0,0	-0,5
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	0,7	0,6	0,3	0,4	1,8	2,1	1,4	0,6	2,3	1,7	1,9	4,3	2,2	0,9	-0,2	0,7	1,2	0,5	-0,2
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,4	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1	-0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,1	0,4	0,3	0,2	-0,0	0,4	0,2	0,2	0,1	0,5	0,3	0,0	0,3	0,3	0,3	0,7	0,5	0,3	0,1
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	0,1	0,1	0,1	0,3	-0,0	0,4	1,0	-0,0	0,1	1,2	0,7	0,1	0,3	0,1	0,0	1,3	0,9	0,4	0,1
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,2	-0,1	-0,1	0,1	-0,1	0,2	0,2	0,0	-0,1	0,2	0,7	-0,1	0,0	-0,1	-0,0	0,1	0,2	-0,1	-0,1
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0	-0,5	-0,6	-1,0	-0,3	-0,1	-0,4	-0,2	-0,8	-0,4	-0,4	-0,3	-0,1	-0,4	-0,3	-0,3
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,1	-0,1	-0,0	-0,1	-0,0	0,1	0,1	-0,0	-0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	-0,0	-0,0
48 PAPEL Y CARTÓN	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,7	-0,2	-0,1	-0,5	-0,5	0,1	-0,2	-0,2	-0,1	-0,5	-0,2	-0,3	-0,0	-0,2	-0,4
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	0,3	0,1	0,2	0,3	0,4	0,9	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	-0,1	0,4	0,6	0,7	0,3	0,1	0,3	0,4
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-0,0	-0,2	0,0	0,1	0,4	1,2	0,2	0,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	0,2	0,5	0,8	0,3	0,1	0,3	0,2
64 CALZADO	0,2	0,4	0,2	0,4	0,1	0,4	0,2	0,4	0,2	0,4	0,2	-0,0	0,4	0,2	0,4	0,3	0,1	0,1	0,7
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1,4	-0,3	0,3	0,4	-0,1	0,1	0,0	0,7	-0,3	-0,8	0,1	0,0	0,6	0,1	-0,0	0,0	0,1	-0,1	0,2
72 HIERRO Y ACERO	-1,2	-2,1	-2,0	-1,6	-1,6	-1,9	-2,8	-1,6	-0,6	-1,9	-0,9	-0,8	-2,2	-1,5	-1,7	-1,1	-1,2	-3,0	-1,5
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	-0,4	-0,4	-0,5	-0,0	-0,4	-0,4	-0,1	-0,2	-0,1	-0,3	-0,3	-0,6	-0,3	-0,4	-0,7	-0,2	-0,5	-0,1	-0,4
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	-0,1	-0,3	-0,1	-0,2	-0,3	-0,2	-0,0	-0,1	-0,0	0,7	-0,1	-0,4	-0,2	-0,5	-0,1	-0,7	0,4	-0,2	0,2
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	-1,9	-1,1	0,4	-1,2	-1,4	-1,8	1,8	-1,7	0,2	-1,1	-0,5	-8,1	-0,9	-3,2	-1,0	-1,6	-1,5	-1,0	-0,3
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	1,0	-0,8	1,4	0,3	-1,1	-1,6	-6,3	0,2	-0,1	-0,2	-5,9	-2,2	0,1	3,0	1,8	-3,5	3,8	1,0	1,6
87 VEHICULOS	-0,9	0,4	0,8	0,1	-1,0	-2,9	-0,5	-1,5	0,2	-6,2	1,0	-2,4	-3,0	-0,5	-2,1	-0,6	-5,2	0,3	0,2
88 AERONÁUTICA	-0,7	-0,0	-0,6	0,3	-0,8	0,1	0,5	1,8	-0,0	0,2	0,4	12,8	0,2	0,5	0,1	-0,3	-0,2	0,2	0,0
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,1	1,5	0,3	0,8	0,0	0,8	1,1	0,4	0,4	-0,4	0,5	0,3	0,5	0,9	-0,1	0,2	0,6	-0,3	0,4
94 MUEBLES, ETC.	0,0	-0,2	0,4	0,4	0,2	-0,1	0,5	0,0	-0,0	-0,6	0,3	-0,6	0,0	-0,1	0,1	-0,0	-0,2	0,2	0,3
84+85+87	-1,8	-1,6	2,6	-0,8	-3,5	-6,4	-4,9	-3,0	0,3	-7,5	-5,3	-12,7	-3,8	-0,7	-1,3	-5,8	-2,9	0,4	1,5
TOTAL	0,5	-0,8	1,4	0,9	-3,7	-0,5	-1,5	-0,5	0,6	-3,0	-1,2	4,9	-0,4	1,2	-0,6	-2,3	-0,3	0,9	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Esa concentración exportadora en los tres sectores más sometidos a procesos de fragmentación productiva es especialmente elevada en tres economías del Este Europeo –Eslovaquia, Hungría y República Checa– donde suponen más del 50% de las exportaciones de 2015, y alcanza ratios también elevados (entre el 40% y 50% de las exportaciones totales) en Alemania, Suecia y Rumanía. En el grueso de los países seleccionados se sitúa entre el 30% y el 40% (Polonia, Austria, España, Reino Unido, Italia, Países Bajos y Finlandia), mientras desciende por debajo del 30% en Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda y Portugal. Un escenario muy similar al que refleja el reparto sectorial de las importaciones, donde se mantienen prácticamente los mismos países en las mismas categorías. Cae el peso en las importaciones de Alemania e Italia, síntoma de la existencia un nutrido tejido interno proveedor en estas economías, y aumentaría en las de Portugal, Dinamarca y Francia.

Pero además del elevado peso en las estructuras comerciales en 2015, estos sectores han protagonizado los cambios registrados en las mismas en las últimas décadas en términos productivos, con incrementos de más de 20 puntos porcentuales en Eslovaquia o Rumanía respecto al VAB manufacturero, más de 15 en República Checa y más de 9 en Polonia, mientras pierden peso en el resto de países considerados. Un reflejo comercial de las variaciones en términos de producción manufacturera, señaladas en el punto anterior, que reflejaban el proceso de relocalización productiva hacia el Este europeo –y en consecuencia de desindustrialización en otros países europeos–, que se concreta en modificaciones de estructuras comerciales y la aceleración de las asimetrías por cuenta corriente en torno a sectores muy específicos¹¹⁹. Es decir, dado el peso que adquieren estos sectores, buena parte de las tendencias de industrialización e inserción externa detectadas en las últimas décadas responden a las tendencias registradas en ellos.

No es por ello de extrañar la coincidencia entre el aumento de peso en términos productivos de estos sectores en aquellas economías que registraban un mayor grado de producción manufacturera, un mayor grado de orientación externa y apertura comercial, un mayor crecimiento de los intercambios comerciales, y un incremento de peso en el total comerciado en la UE. Más aún cuando son sectores que están caracterizados por la existencia de grandes grupos transnacionales que lideran estos

¹¹⁹ No obstante, el análisis conjunto de estos tres sectores por cuestiones expositivas no niega el comportamiento diferente entre ellos, existiendo también notables diferencias entre países. Así, mientras en las economías del Este crece el peso de todos ellos, en Alemania, Reino Unido o Dinamarca se afianza el sector de automóvil en sus estructuras comerciales. Por otro lado, en términos agregados la representatividad de estos tres sectores cae en Francia, Italia y España, pero en los dos primeros el sector de maquinaria sigue siendo su principal exportación, mientras que el automóvil lo es en el caso español con incrementos desde 2007. También en un escenario intermedio se encontrarían Austria, Finlandia o Suecia, con pérdidas importantes en las exportaciones de maquinaria eléctrica, pero ganancias relativas en maquinaria mecánica.

procesos de relocalización con una clara estrategia exportadora. Una cuestión en la que se incidirá de manera particular para el sector del automóvil.

No obstante, esa elevada representatividad en los intercambios es resultado, por un lado, de los cambios organizativos que en ellos se han producido, materializados en un incremento de la fragmentación del proceso de producción, incrementan el grado de interrelación comercial dada la segmentación del proceso y su ubicación en distintos puntos geográficos. Dicha incidencia en la articulación productiva es intrínseca en los sectores de maquinaria, aunque no se hubiesen sometido a un proceso de fragmentación, dada las características propias de su producción, que como bien de equipo participa en otros procesos productivos. Precisamente ese contenido de productos que existe en los sectores de maquinaria aumenta, por un lado, su grado de interrelación con otros procesos productivos y, por otro lado, la necesidad de distinguir tanto el tipo de producción final como el segmento ocupado en procesos productivos transnacionalizados. Así, una situación como la de Francia, con una tendencia de pérdida de producción manufacturera y representatividad exportadora en estos sectores podría resultar compatible con el mantenimiento de la producción en segmentos de mayor contenido tecnológico o valor añadido, aunque en el caso concreto francés, aun confirmándose este escenario, estaría resultando insuficiente en términos de generación de saldo. Por ello resulta necesario mantener la precaución en los diagnósticos agregados en estos sectores en particular.

Unas particularidades a nivel sector en las que insisten los enfoques de cadena y red de producción, particularmente en relación a las características organizativas del proceso, y los diferentes impactos que éstas pueden generar en términos de inserción comercial. En este sentido, resultan también relevantes los movimientos en el sector textil y en el sector farmacéutico. El primero registra una pérdida de peso en las exportaciones de todos los países salvo España, Francia y Suecia, mientras mantiene en líneas generales su peso en las importaciones. Como señalábamos en el capítulo 1, el sector textil es otro en los que ha proliferado el desarrollo de cadenas transnacionales de producción como de organización productiva, y por tanto de articulación exterior, aunque particularizada de manera distinta a las cadenas desarrolladas en el sector del automóvil. Y es que, esa es precisamente la característica principal de las cadenas en el sector textil, el desplazamiento del proceso de producción a países de muy bajos salarios, y por tanto muy bajos costes de producción en un sector muy intensivo en mano de obra, mientras se mantiene el control de la distribución y los segmentos de diseño. De este modo, el poder dentro de la cadena no es ejercido por el productor de la mercancía, sino por el comprador (*buyer-driven*), siendo quien dirige el proceso productivo en su conjunto. En este caso, son las economías que poseen las principales marcas de ropa¹²⁰ las que ven

¹²⁰ En España el grupo Inditex tiene ubicados sus principales centros de distribución a nivel mundial y en Suecia el grupo H&M. Francia posee larga tradición textil y de moda, especialmente en segmentos de lujo, por lo que no es de extrañar que entre las 35 principales empresas francesas se

incrementando el flujo de intercambios aun cuando se registraba una pérdida del valor añadido bruto del sector¹²¹.

Pero mucho más relevante que el sector textil es el sector farmacéutico, que fortalece su peso en las exportaciones e importaciones de todos los países (excepto en Eslovaquia dado el fuerte crecimiento de otros sectores, y en Polonia por el lado de las importaciones), pero de manera especial en Bélgica, Dinamarca e Irlanda, donde cobra también mucha relevancia la industria química y de plásticos. Las tres economías tienen, por motivos diferentes, importancia dentro del sector farmacéutico, de un sector caracterizado por requerir altos grados de inversión en I+D y de contener gran número de productos considerados, precisamente por ello, de alta tecnología. Es además un sector de baja elasticidad de la demanda por lo que su importancia relativa aumenta todavía más tras la crisis¹²².

Nos encontramos, por tanto, que aquellos países que han podido mantener el peso relativo del sector manufacturero elevado (Hungría, Irlanda, Eslovaquia o Alemania) y aquellos que han registrado los mayores incrementos del valor añadido manufacturero (Eslovaquia, Polonia, Rumanía o República Checa), presentan una elevada concentración de sus estructuras comerciales en los sectores de maquinaria y automóvil, a excepción de Irlanda, donde surge el sector químico y farmacéutico. En el otro lado, aquellas economías con mayor pérdida de producción manufacturera (Francia, Reino Unido y

encuentren LVMH Moët Hennessy-Louis Vuitton o Christian Dior. Sorprende, en cambio, la pérdida de peso en el caso de Italia.

¹²¹ Conviene, no obstante, resaltar las notables diferencias que existen dentro de este sector entre el subsector del tejido textil frente al de prendas de vestir. El primero se caracteriza por ser un proceso altamente automatizado mucho menos intensivo que el segundo en mano de obra. Aunque en el primero se ha registrado también una importante tendencia de deslocalización su volumen en términos comerciales es mucho menor que el segundo, debido en parte a las diferencias en valor añadido incorporado, pero fundamentalmente porque no requiere de su paso por el país que controla el proceso. Así, los dos sectores textiles referidos en la Cuadro, que superaban el criterio establecido, recogen prendas de vestir de punto (61) o no (62), a los que podríamos añadir la industria del calzado (64). De hecho, en términos agregados a nivel UE, el nivel de exportaciones bruto en 2015 es superior al registrado en 1999 en todos los sectores excepto en textil y bienes fotográficos. En concreto, las exportaciones de lana (código 51) caen un -14%; las de algodón, (52) un -38%; otras fibras textiles vegetales (53) un -5%; textiles confeccionados manualmente y de fibras textiles (54) un -12%; las de fibras sintéticas un -10%. Los bienes fotográficos o cinematográficos (37) caen un -42%.

¹²² Tanto Bélgica como Dinamarca registraron un fuerte desarrollo de este sector durante principios de los 90 (Navarro y Hernández, 2007) con importantes empresas como la *Union Chimique Belge* (UCB) y la danesa *Novo Nordisk*, mayor empresa del país y líder mundial en insulina. Irlanda por su parte ha iniciado tras la crisis una política de atracción de empresas farmacéuticas, que ha incrementado de manera notable el peso del sector en los últimos años, apoyada en dos ejes, las rebajas fiscales y el tejido de innovación. De este modo se destinaron importantes fondos públicos al *National Institute for Bioprocessing Research and Training* (NIBRT), inaugurado en 2011, destinado a la formación profesional en I+D y al desarrollo de fármacos en fases incipientes.

España) registran una pérdida de importancia relativa de estos sectores sobre sus estructuras comerciales, aun constituyendo todavía su principal fortaleza exportadora.

A ello se añade, por un lado, el mantenimiento en buena parte de las economías europeas de una elevada importancia del sector primario, como en Grecia (fruta) o Dinamarca (carne y pescado), registrando incrementos tanto en términos absolutos como relativos respecto a la estructura comercial de las exportaciones de fruta de España, de carne de Irlanda o cereales de Rumanía. Por otro lado, se registra un fortalecimiento de las exportaciones de la industria metalúrgica (en Austria, Finlandia o Suecia), de la industria del papel (Finlandia) o madera (Suecia).

Un fortalecimiento de sectores primario exportadores o intensivos en recursos que se produce en paralelo a la pérdida de importancia de los sectores de mayor fragmentación y articulación exterior, y de manera particular en aquellas economías que han registrado los procesos de desindustrialización más acusados. Resurgen con ello patrones de especialización intersectoriales en unos países, y fortalecimientos intra-sectoriales en otros, lo que es sinónimo de transformaciones en el grado y características de la articulación regional. Un rasgo característico de una articulación centro-periferia en términos clásicos, tanto por el marcado carácter intersectorial como por el efecto que genera en la concentración de las estructuras exportadoras.

Así, nos encontraríamos ante un grupo de países –fundamentalmente la periferia mediterránea y Francia– que han perdido producción manufacturera y han visto modificada en consecuencia sus estructuras exportadoras, resurgiendo sectores tradicionales, frente a otro grupo de países –fundamentalmente periferia del Este– que han visto fortalecida su producción manufacturera en los sector de mayor fragmentación, dinamizando en consecuencia sus flujos exportadores e importadores, e incrementando el grado de articulación productiva en términos intra-sectoriales. A este respecto, merecería un análisis a parte el caso de Reino Unido e Irlanda ya que, dada su ubicación geográfica y algunas peculiaridades propias, registran un tipo de articulación diferenciada. Por ejemplo, la estrategia de atracción de inversiones de Irlanda basada en rebajas fiscales, o elevado comercio de *commodities* en Reino Unido dada la importancia financiera de Londres, podrían distorsionar los análisis agregados de estructuras comerciales.

4.3.1 Evolución índices de especialización y concentración en la estructura comercial

El análisis realizado hasta este punto no nos ofrece información sobre los patrones de especialización comercial, aunque sí una aproximación a los mismos. Para profundizar en esta cuestión utilizaremos el indicador de especialización definido por Balassa (1965), pero no para hacer uso del sentido teórico que él le otorgaba como indicador de ventajas comparativas, sino como criterio de comparación del mayor o menor peso relativo de cada sector en comparación con los países del entorno. Para detectar un mayor grado de especialización en un sector concreto, además del peso sobre su

respectiva estructura exportadora, resulta de utilidad compararlo con el registrado en una zona de referencia, que en este caso sería el agregado de la UE descontando en cada caso el país para el que se calcula el valor¹²³.

Cuando se realizan diagnósticos de patrones de especialización en base a este indicador se parte del concepto de ventaja comparativa, entendiendo que un país se especializará a priori en aquellos sectores en los que disponga mayor dotación favorable de recursos, que se manifestaría en términos exportadores. De este modo, las estructuras exportadoras e importadoras presentarán una composición sectorial diferente, frente aquellos países que fortalecen intercambios intra-sectoriales y presentan estructuras comerciales más equilibradas, y patrones de especialización diferenciada por producto. No obstante, es posible que una cosa se produzca a consecuencia de la otra, o que incluso se produzcan de manera simultánea. En cualquier caso, como desarrollaremos en el estudio concreto del automóvil, el incremento del grado de fragmentación de ciertos sectores reduce el comportamiento autónomo de los distintos tejidos productivos, no solo por la existencia de distintas economías de escala y en consecuencia de distintos procesos de aglomeración –como señalaba la NGE–, sino porque a medida que incrementa el grado de articulación productiva, la competitividad en dichos sectores debe abordarse desde un punto de vista articulado.

Dos cuestiones a señalar a este respecto. La primera es que el grueso de las transformaciones en las estructuras comerciales se produce en el periodo 1999-2007 y fundamentalmente por su lado exportador. En términos internos el proceso industrializador en el Este europeo se produce a costa de sectores más tradicionales, como el textil, el calzado o la metalurgia, mientras que en el resto de países no reluce la pérdida de peso relativo por producirse un proceso de movilidad regional –recomposición en términos geográficos del denominador– junto con descenso de producción agregada.

¹²³De este modo, un valor superior a la unidad indicaría un peso de ese sector sobre la respectiva estructura comercial mayor que la zona de referencia.

Cuadro 4. 5 Índice de especialización exportadora e importadora 2015

VCR X 15	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,8	1,0	0,2	0,6	4,4	2,2	0,2	0,7	0,5	0,3	1,2	2,7	0,5	2,1	2,5	0,5	0,5	0,1	0,2
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,1	0,5	0,2	0,2	8,1	2,5	0,1	0,6	0,9	7,2	0,1	1,0	0,2	1,6	1,4	3,9	0,1	6,7	0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	1,0	1,0	0,5	0,7	2,9	0,6	0,9	1,6	0,4	3,3	0,5	1,8	0,7	1,9	1,2	0,8	0,3	0,3	0,5
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,4	1,2	0,2	0,2	0,2	7,9	0,1	0,6	0,1	7,6	0,3	0,1	1,5	2,3	1,0	1,8	0,3	0,2	0,2
10 CEREALES	0,5	0,3	0,9	0,5	1,1	0,4	0,6	4,4	0,4	1,2	3,4	0,1	0,4	0,2	1,4	0,2	8,5	0,6	1,1
15 GRASAS Y ACEITES	0,4	0,9	0,7	0,4	1,6	4,0	0,1	0,6	0,3	9,4	1,2	0,1	1,1	2,3	0,8	2,9	0,9	0,8	0,5
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,9	2,1	0,2	0,4	0,5	2,5	0,1	0,7	0,3	10,7	1,1	0,2	1,7	2,3	1,2	1,9	0,2	0,2	0,2
29 QUÍMICA ORGÁNICA	0,5	3,3	0,2	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	1,1	0,0	0,5	8,2	0,5	1,3	0,2	0,5	0,1	0,6	0,1
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	0,8	2,0	0,2	0,9	2,1	0,7	0,3	0,9	1,3	0,9	0,8	4,4	0,8	0,9	0,2	0,3	0,3	0,9	0,1
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,3	0,6	0,4	0,5	0,4	1,2	0,1	3,1	1,1	1,0	0,6	6,8	0,8	0,6	1,2	0,2	0,5	0,3	0,4
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,8	1,3	0,3	1,2	1,1	0,8	0,8	1,6	1,1	0,7	0,4	1,7	0,7	1,1	0,5	0,5	0,2	0,8	0,2
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	1,1	1,8	0,8	1,1	0,6	1,0	0,9	0,9	0,6	1,3	0,9	0,3	1,0	1,1	1,1	1,3	0,5	0,9	0,7
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0,4	1,0	1,9	1,0	0,2	1,2	0,7	1,1	0,5	0,3	2,0	0,1	0,8	0,7	2,0	2,0	3,1	0,7	2,6
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	3,3	0,7	1,3	0,6	0,9	0,6	5,7	0,6	0,1	0,3	0,8	0,4	0,4	0,3	2,4	1,6	3,9	3,4	1,2
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	4,7	0,8	1,0	0,3	0,4	0,8	15,9	0,6	0,7	0,8	0,2	0,2	0,2	1,7	0,4	5,4	0,1	8,3	0,9
48 PAPEL Y CARTÓN	2,0	0,7	0,6	0,9	0,5	0,9	10,2	0,8	0,4	0,6	0,6	0,1	1,0	0,6	1,2	2,4	0,3	4,4	0,7
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	0,8	1,3	0,4	0,6	1,9	1,9	0,2	0,9	0,8	2,0	0,3	0,1	1,9	0,9	1,1	4,4	1,4	0,6	1,0
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	0,6	0,8	0,4	0,5	1,9	2,5	0,3	1,0	0,9	0,7	0,3	0,1	2,6	0,7	1,2	1,9	3,5	0,7	0,7
64 CALZADO	0,7	1,9	0,6	0,4	0,7	1,6	0,2	0,8	0,6	0,5	0,6	0,0	3,4	0,8	0,7	5,1	3,1	0,3	1,9
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	0,6	2,4	0,2	0,4	0,1	0,3	0,5	0,6	9,8	0,2	0,1	0,1	1,2	0,1	0,3	0,3	0,2	0,4	0,1
72 HIERRO Y ACERO	1,7	1,6	0,9	0,7	0,5	1,1	3,1	1,1	0,7	0,8	0,4	0,1	1,0	1,1	0,8	1,0	1,1	1,8	1,8
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	1,5	0,5	1,8	1,0	1,3	1,2	0,8	0,8	0,6	1,2	0,7	0,2	1,8	0,6	1,5	1,4	1,4	0,9	1,1
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	2,2	0,7	1,0	1,0	0,9	1,1	0,6	0,8	0,5	6,4	1,1	0,1	1,1	1,2	1,2	1,0	1,5	1,0	1,3
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	1,3	0,5	1,3	1,2	1,0	0,6	1,0	0,8	1,0	0,5	1,3	0,4	1,5	1,1	0,9	0,5	0,8	1,2	0,9
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	1,3	0,4	1,8	1,0	1,0	0,6	0,9	0,8	0,7	0,5	2,2	0,4	0,6	1,6	1,3	0,9	1,8	1,2	2,2
87 VEHICULOS	0,7	0,9	1,7	1,9	0,2	1,6	0,5	0,7	0,9	0,1	1,3	0,0	0,7	0,3	0,9	0,9	1,2	1,0	2,2
88 AERONÁUTICA	0,3	0,1	0,1	1,4	0,2	0,6	0,4	5,7	1,7	0,2	0,0	1,7	0,4	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,7	1,0	0,5	1,4	1,2	0,3	1,3	0,8	1,2	0,4	0,9	2,9	0,7	1,4	0,4	0,4	0,5	0,8	0,3
94 MUEBLES, ETC.	1,1	0,4	1,7	0,7	1,9	0,7	0,5	0,5	0,5	0,4	1,1	0,1	1,9	0,5	4,0	2,3	2,6	1,2	1,3

VCR M 15	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,8	0,5	0,9	0,7	1,5	0,6	0,5	1,1	1,2	3,6	0,5	1,1	1,6	1,2	1,0	2,0	1,1	1,0	0,7
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,3	0,6	0,2	0,5	3,8	2,9	0,6	1,1	0,5	1,3	0,1	0,3	1,5	0,8	1,1	3,9	0,3	4,4	0,1
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,8	1,3	0,6	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	0,8	2,9	0,6	1,3	1,4	1,1	0,6	1,2	0,7	1,0	0,6
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,8	1,0	0,5	1,0	0,9	1,0	0,9	1,0	1,1	1,0	0,3	0,6	0,9	1,6	0,8	1,0	0,8	0,9	0,4
10 CEREALES	0,8	1,3	0,2	0,6	0,6	2,8	0,2	0,4	0,6	2,4	0,6	0,8	2,2	1,6	0,4	3,2	2,1	0,3	0,4
15 GRASAS Y ACEITES	0,5	0,9	0,6	0,7	1,4	1,6	1,2	0,7	0,5	1,5	0,5	0,9	2,3	2,1	0,7	1,9	0,5	0,9	0,6
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	1,0	1,2	0,4	0,9	1,0	0,8	1,0	1,4	1,1	1,2	0,4	1,2	0,6	1,5	0,8	1,0	0,7	1,1	0,4
29 QUÍMICA ORGÁNICA	1,1	3,4	0,2	1,0	0,3	1,1	0,6	0,9	0,5	0,7	0,4	2,1	1,2	1,2	0,6	0,6	0,3	0,6	0,2
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	0,7	2,3	0,6	0,9	0,9	1,1	0,8	0,8	1,1	1,6	0,9	1,5	1,1	0,9	0,5	0,8	0,8	0,6	0,5
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	1,4	0,6	1,2	1,3	1,8	0,9	1,9	0,9	0,8	1,2	1,2	1,0	0,7	0,5
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,8	1,2	0,9	1,1	0,8	1,1	0,9	1,1	0,6	1,3	0,8	0,8	1,1	1,1	1,1	1,3	1,0	0,9	0,8
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	1,1	1,1	1,4	0,9	1,1	0,9	1,1	1,0	0,7	1,1	1,1	0,8	1,2	0,8	1,5	1,3	1,4	1,0	1,1
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0,8	0,9	1,4	1,2	0,6	1,1	1,0	1,0	0,7	0,8	1,6	0,4	0,9	0,8	1,4	1,1	1,5	1,1	1,4
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	1,9	0,9	0,7	0,8	2,2	0,5	1,7	0,8	1,3	1,0	0,7	0,7	1,2	0,7	0,8	1,2	0,9	1,5	0,7
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	1,7	0,6	0,4	1,4	0,2	1,1	1,5	0,8	0,4	0,6	0,5	0,3	2,0	1,6	1,1	0,4	0,4	0,8	0,5
48 PAPEL Y CARTÓN	1,0	0,9	1,0	0,9	1,2	1,0	0,8	1,1	1,0	1,7	1,0	1,0	1,0	0,8	1,6	1,3	1,0	0,9	0,8
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	1,1	0,7	0,4	1,0	1,3	1,6	0,7	1,2	1,1	1,3	0,4	0,8	1,2	1,0	0,8	1,1	0,5	0,8	0,7
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	1,0	0,6	0,5	1,0	1,5	1,9	0,8	1,3	1,1	1,1	0,3	0,8	1,1	0,9	0,8	1,0	0,5	0,9	0,5
64 CALZADO	1,0	1,0	0,6	1,0	1,0	1,1	0,6	1,3	1,0	1,4	0,5	0,6	1,5	0,8	0,8	1,2	1,0	0,6	1,3
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1,2	3,1	0,3	0,9	0,1	0,3	0,1	0,7	3,5	0,2	0,1	0,3	1,4	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
72 HIERRO Y ACERO	0,9	1,1	1,4	1,0	0,8	1,2	1,6	0,8	0,4	0,9	0,8	0,3	1,8	0,9	1,4	1,4	1,4	1,1	1,2
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	1,5	0,7	1,6	1,1	1,5	0,8	1,3	1,0	0,8	0,6	1,3	0,6	0,7	0,8	1,3	0,9	1,7	1,2	1,5
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	1,6	0,6	1,3	1,3	0,9	0,7	0,6	0,9	0,6	1,6	1,5	0,3	1,1	1,2	1,4	0,8	1,0	0,8	0,9
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	1,1	0,7	1,5	1,1	1,0	0,8	1,2	1,0	1,1	0,7	1,4	1,0	0,8	1,2	1,1	0,7	1,1	1,2	1,0
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	1,0	0,4	1,6	1,1	0,9	0,8	1,0	0,8	0,9	0,6	1,9	0,6	0,7	1,5	1,2	0,7	1,4	1,2	1,8
87 VEHICULOS	1,0	1,2	1,0	1,0	0,8	1,4	0,9	1,0	1,3	0,5	1,0	0,5	0,9	0,6	0,8	1,2	0,9	1,2	1,4
88 AERONÁUTICA	0,3	0,1	0,1	1,4	0,3	0,5	0,7	3,6	1,3	0,4	0,4	8,8	0,3	0,3	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,8	1,1	0,7	1,2	0,9	0,8	1,0	1,0	0,9	0,7	0,7	1,1	0,9	1,5	0,7	0,7	0,7	0,9	1,3
94 MUEBLES, ETC.	1,4	0,6	1,1	1,2	1,6	0,9	1,2	1,2	1,2	0,7	0,8	0,6	0,6	0,8	0,8	1,0	0,7	1,5	1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Cuadro 4. 6 Variación del Índice de Especialización exportadora e importadora 2007-2015

VCR X	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,0	-0,1	0,0	0,0	-2,5	0,6	-0,0	-0,2	0,1	0,0	0,0	-0,0	0,1	-0,3	0,6	0,3	0,4	-0,0	-0,0
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,1	-0,1	0,0	0,0	-1,9	-0,6	0,0	-0,2	-0,2	-0,5	0,1	0,1	-0,1	-0,3	0,1	1,0	0,0	4,0	-0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,1	0,0	-0,2	-0,1	-0,1	-0,0	0,2	0,1	0,0	1,4	0,1	-0,2	0,2	0,0	-0,3	0,0	0,2	0,0	-0,3
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	-0,1	-0,5	0,0	0,0	0,1	1,0	0,0	-0,1	-0,0	0,3	0,0	-0,4	-0,1	0,4	-0,3	0,9	-0,0	-0,0	-0,2
10 CEREALES	-0,1	-0,1	-0,0	-0,0	-0,1	-0,5	-0,0	-0,6	-0,1	-0,7	-2,6	-0,0	-0,0	-0,1	1,0	-0,2	6,8	0,2	-0,3
15 GRASAS Y ACEITES	0,1	-0,2	0,3	0,1	-0,3	-0,3	-0,2	-0,0	-0,1	1,8	0,6	-0,1	-0,1	-0,6	0,1	1,1	0,3	0,2	0,2
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	-0,1	0,3	-0,1	-0,0	-0,1	0,0	0,0	-0,0	0,0	0,3	-0,2	-0,1	0,3	-0,2	-0,4	0,5	-0,0	0,0	-0,0
29 QUÍMICA ORGÁNICA	0,2	0,8	-0,1	-0,0	0,1	-0,2	0,3	0,0	-0,1	-0,0	0,0	-0,1	0,1	-0,3	-0,1	-0,1	-0,2	0,2	-0,1
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	0,1	-0,6	0,1	0,0	0,6	-0,1	0,1	-0,1	-0,2	-0,4	0,3	1,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	-0,2	-0,0
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	-0,0	0,2	0,1	-0,1	-0,0	0,2	-0,0	-0,3	-0,4	-0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,1	0,3
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,1	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,2	-0,3	0,1	0,2	-0,4	-0,1	-0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	-0,0
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	0,1	-0,1	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,3	-0,0	-0,1	0,0	0,1	0,0	-0,0	-0,0	0,3	0,3	-0,1	0,1	-0,0
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,3	-0,0	-0,2	0,1	-0,0	-0,3	0,1	-0,3	-0,2	-0,1	1,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,0	0,5	0,8	0,1	0,9
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	-0,2	-0,0	-0,1	-0,1	-0,2	0,0	1,3	-0,0	-0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,3	0,6	-0,0	-0,4
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	-0,0	-0,5	-0,0	-0,0	-0,1	-0,6	7,3	0,1	-0,1	0,3	0,0	-0,0	0,1	0,3	0,2	-0,2	0,1	1,0	0,3
48 PAPEL Y CARTÓN	0,3	0,0	-0,2	-0,1	-0,1	0,0	2,8	-0,0	-0,1	0,2	0,1	0,0	0,2	-0,1	0,0	0,9	0,1	0,8	-0,4
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-0,1	0,2	-0,0	0,0	-0,2	0,8	0,0	-0,0	0,1	-4,0	-0,2	0,0	-0,3	0,1	0,5	-1,5	-2,3	0,2	0,1
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-0,2	-0,1	-0,2	-0,1	0,1	1,3	0,1	0,1	0,2	-0,3	-0,3	0,0	-0,2	0,1	0,1	-0,2	-4,3	0,3	-0,2
64 CALZADO	-0,0	0,6	0,2	0,1	-0,3	-0,0	0,0	0,2	0,2	0,0	-0,1	-0,0	-1,1	-0,0	0,2	-0,6	-4,4	0,1	0,1
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	0,1	-2,8	0,1	-0,1	-0,1	0,2	0,4	0,2	4,8	-0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,0	-0,1	0,2	0,0	0,0	-0,0
72 HIERRO Y ACERO	0,5	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1	0,1	1,1	0,1	-0,1	-0,8	-0,1	0,0	0,1	0,1	-0,1	0,3	-1,2	0,1	-0,1
73 ARTICULOS DE HIERRO Y ACERO	0,0	-0,1	-0,2	0,0	0,3	0,2	0,0	-0,1	-0,1	0,2	0,1	0,1	-0,1	0,0	-0,3	0,3	-0,1	0,0	-0,3
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	0,5	-0,0	0,1	-0,0	-0,2	0,2	0,2	0,0	-0,3	1,7	-0,1	-0,0	0,1	-0,2	0,1	-0,4	-0,2	0,1	0,0
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	-0,1	0,1	-0,0	-0,6	0,1	-0,1	0,1	-0,0	0,1	0,1	0,2
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	0,2	-0,0	0,2	-0,0	-0,0	-0,0	-1,1	-0,0	-0,2	-0,0	-0,7	-0,4	-0,0	0,3	0,0	-0,3	0,5	-0,0	0,2
87 VEHICULOS	-0,2	-0,1	0,3	0,1	-0,0	-0,2	0,1	-0,2	0,1	-0,1	0,4	-0,0	-0,0	-0,0	-0,2	-0,0	0,5	-0,1	0,3
88 AERONÁUTICA	-0,0	-0,0	-0,2	0,1	0,1	-0,1	0,3	-0,2	-0,2	-0,1	0,0	1,7	-0,0	0,0	0,1	-0,0	0,0	-0,2	-0,1
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,0	0,5	0,0	-0,1	-0,4	-0,0	0,4	-0,2	-0,2	0,1	-0,1	0,9	-0,0	0,2	0,1	0,1	0,2	-0,2	-0,0
94 MUEBLES, ETC.	-0,2	-0,2	0,2	0,0	-0,4	-0,1	-0,2	-0,1	-0,0	-0,0	0,1	0,0	-0,4	0,1	-0,1	0,6	-0,1	-0,0	-0,1

VCR M	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,1	0,0	0,2	-0,1	0,2	-0,0	0,2	-0,0	-0,2	1,0	0,1	0,2	-0,1	0,1	0,4	0,2	-0,4	0,1	0,1
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,2	-0,3	0,3	-0,0	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	-0,0	0,3	0,1	0,1	2,0	0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,1	-0,1	0,5	0,0	0,0	0,8	-0,1	0,3	-0,0	-0,2	0,3	0,0	0,2	0,3	-0,0
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	-0,0	-0,3	-0,1	-0,0	-0,0	0,3	0,2	0,0	-0,1	0,1	-0,1	-0,0	0,2	0,0	-0,3	-0,1	0,1	0,0	-0,2
10 CEREALES	0,4	0,0	-0,0	0,1	-0,1	0,3	0,0	0,0	0,1	-0,2	0,3	-0,1	0,4	-0,3	-0,5	-0,2	0,6	0,1	-0,4
15 GRASAS Y ACEITES	-0,1	-0,1	0,2	-0,3	-0,0	0,9	0,7	-0,2	-0,2	0,5	-0,0	0,1	0,5	0,2	-0,0	0,5	-0,2	0,0	0,0
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	-0,1	0,2	-0,2	-0,2	0,1	0,1	0,2	0,0	-0,0	0,2	-0,1	-0,1	0,0	0,2	-0,0	0,1	-0,0	0,1	-0,2
29 QUÍMICA ORGÁNICA	0,5	0,5	-0,0	-0,0	-0,0	0,2	-0,0	-0,1	-0,4	0,1	0,0	0,9	0,0	-0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	-0,1
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	-0,0	-0,6	-0,1	-0,2	0,2	0,2	0,1	-0,1	0,3	-0,0	0,2	0,6	0,3	-0,0	-0,2	-0,1	0,1	-0,0	-0,2
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	-0,1	0,2	0,1	-0,0	-0,1	0,3	-0,0	0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,5	-0,1	0,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	-0,1	0,1	0,0	-0,1	-0,2	0,2	-0,1	-0,1	-0,1	0,2	0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,4	0,2	0,0	-0,1
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	-0,0	-0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,2	-0,1	-0,0	0,2	0,1	-0,0	0,0	-0,0	-0,1	0,2	0,1	0,0	-0,0
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,2	-0,1	-0,1	0,1	-0,1	0,1	0,1	-0,0	-0,1	0,2	0,5	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	0,0	0,1	-0,1	-0,1
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	0,3	0,1	0,1	0,2	0,0	-0,4	-0,5	-0,0	0,2	-0,1	-0,0	-0,5	-0,1	-0,2	-0,1	0,2	-0,1	0,0	-0,1
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,3	-0,4	-0,0	-0,2	-0,1	0,4	0,4	-0,0	-0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	0,3	-0,1	-0,1
48 PAPEL Y CARTÓN	0,0	-0,0	-0,0	-0,1	-0,1	0,1	0,1	-0,1	-0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	-0,1
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-0,0	-0,1	0,0	-0,0	-0,0	0,3	0,0	-0,0	-0,2	-0,1	0,0	-0,2	0,0	0,3	0,4	-0,0	-0,0	0,0	0,1
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-0,1	-0,2	-0,0	-0,1	0,1	0,6	0,0	0,1	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	-0,0	0,2	0,4	0,1	0,0	0,1	0,1
64 CALZADO	-0,1	0,1	-0,0	0,1	-0,3	0,2	-0,0	0,0	-0,1	-0,0	0,0	-0,2	-0,1	-0,1	0,2	-0,0	-0,3	-0,1	0,4
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	0,7	-0,7	0,1	0,1	-0,0	0,0	0,0	0,3	-1,0	-0,5	0,0	-0,0	0,2	0,0	-0,0	0,0	0,0	-0,1	0,1
72 HIERRO Y ACERO	0,1	-0,1	0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,0	-0,1	-0,0	-0,1	0,1	-0,1	0,2	-0,0	0,2	0,3	0,2	-0,3	0,1
73 ARTICULOS DE HIERRO Y ACERO	-0,0	-0,1	-0,1	0,1	-0,0	-0,1	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0	-0,2	-0,1	-0,1	-0,2	0,0	-0,0	0,1	-0,0
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,1	-0,2	-0,0	-0,2	0,1	-0,4	0,3	-0,0	0,2
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	-0,0	-0,0	0,2	0,0	-0,0	-0,1	0,2	-0,0	0,1	-0,0	0,1	-0,5	0,0	-0,1	0,0	-0,0	-0,0	0,0	0,1
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	0,1	-0,1	0,1	-0,0	-0,1	-0,2	-0,6	-0,0	-0,0	-0,0	-0,6	-0,2	-0,0	0,2	0,1	-0,3	0,3	0,0	0,1
87 VEHICULOS	0,0	0,1	0,2	0,1	-0,0	-0,1	0,0	-0,0	0,1	-0,5	0,2	-0,2	-0,2	0,0	-0,1	0,1	-0,4	0,1	0,1
88 AERONÁUTICA	-0,5	-0,0	-0,4	-0,3	-0,5	-0,1	0,1	0,4	-0,5	0,0	0,1	6,2	0,0	0,2	0,0	-0,2	-0,1	0,0	-0,0
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	-0,1	0,3	-0,1	0,0	-0,2	0,1	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	0,0	-0,1	-0,0	0,0	-0,2	-0,1	0,1	-0,3	-0,1
94 MUEBLES, ETC.	-0,1	-0,2	0,2	0,2	0,1	-0,1	0,2	-0,0	-0,1	-0,4	0,1	-0,4	0,0	-0,1	0,0	-0,1	-0,2	0,0	0,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Cuadro 4. 7 Variación del Índice de especialización exportadora e importadora 1999-2007

VCR X	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,1	-0,1	0,0	0,2	-0,6	0,5	0,1	-0,2	0,0	0,1	-1,1	-0,0	0,1	-0,6	0,9	0,1	0,0	0,0	0,2
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,0	0,1	-0,1	-0,0	-3,6	-0,1	-0,0	0,1	0,2	0,8	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	-0,0	1,0	-0,2	1,6	-0,0
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,2	-0,2	0,1	-0,0	-0,5	0,2	0,1	0,2	0,0	0,7	-0,0	0,3	0,1	-0,7	0,7	0,2	-0,0	0,1	0,3
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	0,2	-0,5	-0,0	0,1	0,0	-1,3	0,0	-0,0	0,0	-2,8	-0,3	0,4	-0,2	0,3	-1,2	0,5	-0,2	0,1	0,2
10 CEREALES	0,0	-0,1	0,2	-0,1	-0,0	0,2	0,4	-1,1	-0,1	0,3	3,3	0,0	-0,0	0,1	0,1	0,2	-1,4	0,1	0,3
15 GRASAS Y ACEITES	0,0	-0,4	-0,1	-0,3	0,5	1,7	-0,1	0,2	0,2	-8,9	-0,7	-0,0	0,0	0,2	-0,0	0,7	-1,1	0,0	-0,5
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,1	0,1	-0,0	0,0	-0,1	-0,3	-0,0	0,1	0,0	-0,4	-0,8	0,1	-0,2	-0,5	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0
29 QUÍMICA ORGÁNICA	-0,2	0,7	-0,3	-0,1	0,1	0,1	0,1	-0,2	0,1	-0,1	0,0	1,8	-0,1	0,2	-0,1	0,2	-0,1	0,1	-0,5
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	-0,1	1,3	-0,1	-0,1	-0,5	0,3	0,0	-0,0	0,1	0,6	0,1	1,0	-0,1	0,0	-0,0	-0,0	0,0	-0,7	-0,2
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	-0,1	-0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	-0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	2,3	0,1	-0,0	0,3	0,1	0,2	0,0	0,1
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,6	0,2	0,1	0,2	0,1	-0,1	-0,2	0,2	0,1	0,2	0,0	-0,2	-0,1	0,2	-0,0
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	-0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,5	0,1	-0,0	-0,0	-0,3	0,3	0,4	0,2	0,1	-0,2
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,2	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,3	0,2	-0,0	-0,1	0,1	0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,5	0,6	1,6	-0,1	-0,2
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	-0,1	-0,1	-1,3	0,2	-0,4	0,0	-1,6	0,0	-0,0	0,1	-0,6	0,2	-0,1	-0,1	-1,5	0,4	-2,3	-0,3	-1,0
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	-0,6	0,4	-1,0	0,0	0,3	0,0	-2,0	0,1	0,7	0,3	0,1	0,2	0,1	0,4	-0,1	-4,9	-0,3	-2,5	-1,1
48 PAPEL Y CARTÓN	-0,3	-0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	-2,4	0,1	0,0	0,1	-0,0	-0,0	0,1	-0,1	0,2	0,5	0,1	0,0	-0,5
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-0,1	0,2	-0,3	0,2	0,3	0,5	-0,0	0,3	0,1	-6,5	-1,3	-0,1	-0,5	0,0	-1,0	-2,7	-1,9	0,1	-0,5
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	0,1	0,0	-0,6	-0,0	0,7	0,6	-0,0	0,3	0,0	-0,8	-1,6	-0,1	0,3	-0,0	-3,6	-1,7	-6,1	0,1	-1,8
64 CALZADO	-0,3	0,3	-0,5	0,1	0,3	-0,6	0,0	0,2	0,0	0,2	-1,0	0,0	-0,6	0,2	-0,7	-3,0	-2,4	0,1	-0,5
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	0,1	-2,6	-0,2	0,2	0,2	-0,1	-0,0	0,1	2,2	0,0	-0,0	-0,1	-0,3	0,0	-0,2	-0,1	0,0	0,1	0,0
72 HIERRO Y ACERO	-0,1	-0,3	-0,6	-0,2	0,2	-0,0	0,4	-0,1	0,2	0,6	-0,0	-0,0	0,2	0,2	-0,4	0,2	-1,4	-0,1	-1,9
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	-0,1	-0,2	-1,1	-0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,4	-0,3	-0,0	0,2	-0,1	-0,8	0,2	-0,3	-0,0	-0,6
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	-0,2	-0,1	-0,4	-0,1	0,1	0,1	-0,1	0,0	0,1	0,1	-0,6	-0,2	0,0	-0,1	-0,3	0,6	-1,0	-0,0	-1,1
84 MAQUINARIA, APARATOS MECÁNICOS	0,1	-0,0	0,5	0,1	0,1	-0,0	0,2	-0,1	-0,2	0,1	-0,3	-0,5	0,1	0,0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,0
85 MAQUINARIA, APARATOS ELÉCTRICOS	-0,1	-0,1	0,6	0,1	0,1	0,1	-0,0	-0,1	-0,4	0,2	1,2	-0,8	0,1	0,3	0,3	0,0	0,8	-0,7	1,2
87 VEHÍCULOS	0,1	-0,2	0,1	-0,1	0,1	-0,3	0,1	-0,0	0,1	0,1	0,2	-0,0	-0,0	-0,1	0,4	-0,3	0,6	0,1	0,3
88 AERONÁUTICA	-0,0	-0,0	-0,3	0,3	-0,3	0,3	0,0	-0,6	0,8	-0,1	0,0	-0,0	0,0	0,0	-0,0	0,0	-0,0	0,1	-0,0
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	0,0	0,0	0,1	0,2	-0,0	-0,0	-0,0	0,2	-0,1	0,1	0,7	0,9	0,1	-0,6	0,1	-0,0	0,2	0,0	0,1
94 MUEBLES, ETC.	-0,2	-0,2	-0,6	0,0	-0,4	-0,2	-0,0	-0,0	0,0	0,1	-0,6	0,0	-0,6	-0,1	-0,8	0,8	-0,5	0,0	0,1

VCR M	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	0,0	-0,1	0,5	-0,2	0,2	-0,0	-0,0	-0,1	0,2	-0,6	0,3	0,5	-0,3	0,2	0,4	0,4	0,7	0,3	0,2
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	0,0	-0,0	-0,1	-0,0	-1,0	-0,5	0,1	-0,1	0,1	-0,0	-0,0	0,1	-0,1	0,0	0,2	0,1	-0,0	1,3	-0,2
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	0,1	-0,4	0,4	0,1	0,3	0,2	0,1	-0,0	0,1	-0,1	0,5	0,2	-0,3	-0,4	0,0	0,6	0,1	0,3	0,4
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	-0,0	-0,0	-0,2	-0,2	0,1	0,0	-0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	-0,0	0,3	-0,2	0,1	-0,1	-0,0	-0,2
10 CEREALES	0,1	-0,4	-0,1	0,1	-0,1	0,1	-0,5	0,0	-0,1	0,1	0,0	0,1	-0,3	0,1	0,2	-0,5	0,4	-0,1	0,2
15 GRASAS Y ACEITES	0,2	-0,3	-0,3	0,4	0,1	-0,3	-0,2	0,1	-0,0	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	0,0	-0,5	0,2	-0,2	0,3	-0,3
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	0,3	-0,2	-0,1	0,0	-0,0	0,0	-0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,6	0,0	-0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,3
29 QUÍMICA ORGÁNICA	0,1	0,9	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0	0,0	-0,1	0,1	0,1	-0,1	-0,0	-0,0	0,2	0,0	0,0	-0,1	-0,3	-0,3
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	-0,6	1,6	-0,7	0,3	-0,2	-0,2	-0,4	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,1	-0,3	0,1	-0,8	-0,3	-0,5	-0,3	-0,9
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	-0,1	-0,1	-0,4	0,1	-0,3	-0,1	-0,4	0,1	0,3	-0,0	-0,2	0,9	-0,1	-0,0	-0,3	0,2	-0,3	-0,0	-0,5
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	0,1	-0,0	-0,3	0,4	0,0	-0,1	-0,2	-0,0	-0,1	-0,1	-0,4	0,2	-0,2	0,0	-0,4	0,1	-0,8	-0,1	-0,5
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	-0,0	-0,2	-0,2	0,0	-0,0	-0,0	-0,2	0,1	-0,0	0,1	-0,1	0,1	0,0	-0,2	-0,1	0,1	0,1	0,0	-0,0
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,2	-0,3	-0,0	0,1	-0,1	-0,3	-0,0	0,1	-0,0	-0,1	-0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,4	-0,1	0,5	0,0	-0,0
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	-0,2	-0,1	-0,2	-0,2	0,1	-0,1	0,5	0,2	0,1	0,1	-0,0	0,4	-0,1	-0,2	0,2	-0,1	0,5	0,1	0,2
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	0,1	0,3	-0,4	0,4	0,0	0,1	0,5	-0,2	-0,1	-0,3	-0,5	-0,0	-0,4	0,3	-0,1	-0,1	0,1	-0,1	-0,5
48 PAPEL Y CARTÓN	-0,1	-0,2	-0,1	0,1	-0,1	-0,1	-0,0	0,1	0,0	0,1	-0,1	0,1	0,1	-0,2	-0,0	0,3	-0,1	0,2	-0,2
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-0,1	-0,1	-0,0	-0,4	-0,2	0,5	-0,1	0,1	0,2	0,3	-0,2	0,3	0,5	-0,2	0,0	0,2	-0,4	-0,1	0,0
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-0,0	-0,1	0,1	-0,4	0,1	0,6	-0,1	0,2	0,3	0,4	-0,1	0,3	0,3	-0,3	0,0	0,3	-0,4	-0,1	0,1
64 CALZADO	-0,3	-0,0	-0,1	-0,3	0,1	0,4	-0,1	0,3	-0,1	0,3	-0,2	0,2	0,4	-0,0	-0,1	0,2	-0,9	0,1	-0,1
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	0,2	-2,1	-0,0	0,3	0,1	-0,1	-0,0	0,0	1,6	0,4	-0,0	0,1	-0,3	0,0	0,1	-0,2	0,0	0,1	-0,1
72 HIERRO Y ACERO	0,0	-0,0	-0,3	0,1	-0,1	-0,3	0,5	-0,2	-0,1	-0,2	-0,1	-0,0	0,1	0,1	0,2	-0,2	0,1	-0,0	0,0
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1	0,1	-0,0	0,1	0,1	0,1	-0,2	-0,3	0,0	0,1	-0,3	-0,1	-0,1	0,3	-0,0	-0,3
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	-0,2	-0,1	-0,2	0,1	-0,1	0,0	-0,2	0,0	-0,0	0,2	0,0	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	0,1	-0,0	0,0	-0,4
84 MAQUINARIA, APARATOS MECÁNICOS	0,2	-0,1	0,3	0,1	0,1	0,0	-0,1	-0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	-0,0	0,2	0,1	-0,1
85 MAQUINARIA, APARATOS ELÉCTRICOS	-0,1	-0,2	0,2	0,1	-0,0	0,1	0,0	-0,1	-0,2	-0,1	0,6	-0,7	-0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	-0,2	0,7
87 VEHÍCULOS	-0,1	-0,1	0,1	-0,0	0,1	-0,2	0,1	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,1	-0,0	-0,1	0,1	-0,3	1,0	0,1	0,2
88 AERONÁUTICA	0,1	-0,0	-0,2	0,6	0,3	-0,1	-0,4	-1,4	0,8	-0,6	0,3	1,4	-0,2	-0,1	0,0	0,2	0,1	-0,2	0,0
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	-0,0	-0,0	-0,2	0,1	0,2	-0,2	-0,2	0,1	-0,0	0,1	-0,1	0,2	-0,1	0,1	0,2	0,0	-0,3	0,1	0,5
94 MUEBLES, ETC.	-0,5	-0,3	-0,2	-0,4	0,1	0,4	0,0	0,2	0,4	0,4	-0,2	0,4	0,2	-0,4	-0,1	0,1	0,2	0,2	0,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

En comparación con 1999, esta selección de 29 sectores gana peso en términos regionales, lo que apuntaría a una concentración de estructuras exportadoras, aunque al mismo tiempo los sectores de maquinaria y automóvil registran fuertes pérdidas en unos y ganancias en otros. No obstante, nos encontramos con escenarios muy distintos al atender la evolución de la concentración comercial en las economías europeas – calculada a partir de la aplicación del Indicador Herfindall-Hirschman sobre el peso de cada sector sobre el total comerciado—.

Cuadro 4. 8 Evolución de la concentración comercial. Indicador Herfindall-Hirschman

	Estructura exportadora				Estructura importadora		
	2015	2007	1999		2015	2007	1999
Malta	1552,5	3030,2	3622,2		805,1	999,0	1734,7
Eslovaquia	1458,8	1249,2	776,6		992,5	936,6	936,2
Irlanda	1369,0	1256,7	1385,3		710,5	747,3	1104,4
Hungría	1182,7	1574,1	1380,9		1061,8	1329,2	1213,8
Rep. Checa	1165,8	1117,8	704,5		954,9	889,7	761,8
Estonia	906,8	682,7	961,9		737,8	688,1	772,9
Alemania	900,9	949,7	937,5		603,4	625,3	619,6
Chipre	845,8	742,6	500,7		338,2	575,8	542,3
Rumanía	808,9	646,5	739,6		669,4	721,4	614,4
Suecia	784,9	898,4	1027,7		718,0	725,4	778,7
Luxemburgo	760,9	1473,8	857,3		659,8	1062,1	662,7
Finlandia	741,5	1030,1	1276,4		625,7	782,9	874,2
Eslovenia	740,3	780,0	623,0		625,9	672,3	684,3
Austria	722,2	768,5	760,1		593,7	642,0	695,6
Reino Unido	720,8	702,7	890,1		631,5	614,1	734,6
Italia	674,9	735,8	704,9		458,2	540,7	595,3
Letonia	653,7	789,5	1657,2		510,5	647,3	659,7
Países Bajos	650,5	696,8	667,5		695,6	711,0	870,3
España	602,8	733,4	864,3		568,5	711,9	839,7
Dinamarca	600,8	548,0	521,4		492,9	560,8	586,7
Polonia	589,9	677,3	477,8		600,3	641,3	762,8
Bélgica	554,7	591,4	557,3		594,6	591,2	605,4
Francia	534,8	562,1	656,2		529,3	589,0	693,3
Bulgaria	439,3	485,4	406,1		497,4	613,5	353,3
Portugal	429,6	521,1	660,5		473,2	577,2	700,7
Lituania	421,2	472,3	539,5		472,2	672,3	769,0
Croacia	405,0	534,1	619,0		402,9	546,9	655,6
Grecia	345,0	351,8	427,0		371,4	464,6	557,2

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Así, mientras algunas economías del Este como República Checa o Eslovaquia, presentan una acelerada concentración exportadora replicada en el lado importador, otras como Hungría, Polonia o Rumanía, presentan desigual grado de concentración y evolución. Irlanda presenta también un alto grado de concentración exportadora, explicada como hemos visto por la importancia de la industria química y farmacéutica, pero en líneas generales la tendencia es de desconcentración en las principales economías europeas, tanto en la estructura exportadora como importadora.

A priori, esta tendencia podría ser característica de un fortalecimiento estructural que generase una mayor diversificación productiva y exportadora de las economías centrales, frente a una especialización más concentrada en pocos sectores en la periferia. Pero también es compatible con que en algunos países se esté produciendo una pérdida de importancia de sectores que antes fueron motores comerciales –caso de España, Francia o Italia—. Mientras unos países se *hiperespecializan* en unos sectores

concretos, otros muchos registran una tendencia de diversificación de estructuras exportadoras, que puede deberse a un crecimiento de la diversificación exportadora o a una simple pérdida de protagonismo en esos mismos sectores. Y esa diferente tendencia de concentración, de un centro homogéneo y diversificado, frente a una periferia heterogénea y concentrada era identificada como uno de los rasgos característicos de la articulación centro-periferia.

4.4 Divergencias de saldos sectoriales

La composición sectorial de las estructuras comerciales confirma, por tanto, el análisis en términos productivos, y la necesidad de profundizar en las distintas posiciones productivas articuladas en mismas categorías sectoriales. Una profundización que desde los enfoques de especialización intra-sectorial se realiza atendiendo a la generación de saldos netos, bien en nivel de industrias (Balassa, Grubel y Lloyd), de ramas de producción (Lassudrie-Duchêne y Muchielli, 1979) o de productos (Abd-El-Rahman, 1991; Hine *et al.*, 1995), aduciendo factores relativos a las diferentes calidades presentadas (Flavey y Kierzkowski, 1987) o al contenido tecnológico de los productos (Fontagné, 1999).

Sin embargo, desde una óptica de cadena productiva transnacionalizada, el saldo generado a nivel sector pierde capacidad explicativa de la posición ocupada por una economía en la misma. Así, resulta esperable que, tras las modificaciones de las composiciones sectoriales de las estructuras comerciales, y dado el elevado grado de orientación externa registrado en algunas economías, se generen saldos positivos sin que ello implique una posición de control del proceso productivo. También cabría esperar que, dado el elevado peso que algunos sectores registran tanto sobre las exportaciones como sobre las importaciones, existan posiciones netas equilibradas. No obstante, conviene no olvidar que el saldo es resultado de la interacción de factores de demanda junto con factores de oferta, que precisamente debido a la fragmentación del proceso de producción, incrementan su grado de dependencia importadora. Será en el análisis detallado aplicado a un sector concreto donde podamos obtener factores explicativos de las distintas posiciones ocupadas. Pero el análisis de la evolución de los distintos saldos sectoriales, resulta de interés con el fin de conocer qué sectores están detrás de la evolución asimétrica que los intercambios de bienes registraron hasta el estallido de la crisis, y cuáles explican su corrección posterior.

Si seleccionamos en cada país sus principales ramas generadoras de saldos superavitarios y deficitarios a fecha 2015, nos encontramos con una selección muy similar a la realizada en la estructura exportadora e importadora. Es decir, nos encontramos con una selección concreta de ramas protagonistas de las estructuras comerciales (exportadora e importadora) y de la generación de saldos netos, siendo en consecuencia, protagonistas también del crecimiento de las asimetrías en términos de cuenta corriente. No obstante, a esos 29 sectores habría que añadir algunos otros que

puntualmente también suponían en algunos casos contribuciones importantes en función del país¹²⁴. Estas diferencias en qué tipos de ramas contribuyen más o menos a la generación de saldos netos guardan obviamente relación con algunas de las particularidades apreciadas en el análisis de las estructuras exportadoras, incluso con algunas ramas que no aparecían en la selección por su baja representatividad sobre el total comercializado, algunas de las cuales podrían guardar relación precisamente con patrones de especialización de tipo inter-industrial en base a dotaciones de factores específicas en esos territorios¹²⁵.

En segundo lugar, hay que señalar que estos cálculos se han realizado sobre valor absoluto del saldo no petrolero¹²⁶, con el fin de concentrarnos en la parte de inserción comercial más vinculada con el proceso manufacturero. Pero al mismo tiempo dado que estamos observando valores netos en términos relativos al neto total, es posible que ciertos rubros registren valores –positivos o negativos– muy elevados.

¹²⁴ “Árboles vivos, plantas, etc.” (código 06), cuarta mayor contribución positiva en Países Bajos; “Vegetales, raíces” (07, tercera mayor contribución positiva en España, quinta en Países Bajos. “Bebidas espirituosas, vinagres” (22), segunda mayor contribución positiva en Francia, cuarta en Italia. “Escorias minerales, etc.” (26), tercera mayor contribución negativa en Finlandia, cuarta en Bélgica, quinta en Alemania. “Química inorgánica, etc.” (28) Tercera mayor contribución negativa en Suecia. “Corcho y productos de” (45), quinta mayor contribución positiva en Portugal. “Cobre, artículos de, etc.”, quinta mayor contribución positiva en Polonia. “Barcos, buques, etc.” (89), tercera mayor contribución negativa en Dinamarca. “Arte, piezas coleccionismo, etc.” (97) tercera mayor contribución positiva en Reino Unido.

¹²⁵ Por ejemplo, la importancia de la rama de plantas y flores en Países Bajos (rubro 06); de las bebidas (07) en Francia e Italia, dada su conocida especialización en la producción de vino; de corcho (45) en Portugal, donde debido a sus condiciones climáticas se encuentran la mayor parte de los alcornoques del mundo; o de cobre (74) en Polonia, dado que la polaca *KGHM Polska Miedź* es una de las principales empresas exportadoras de este metal en el mundo

¹²⁶ De este modo el signo en cada rama es correlativo con su generación de superávit o déficit. Es decir, si en una rama aparece un signo negativo significa que se registra déficit en ella, independientemente del signo del saldo total del país.

Cuadro 4. 9 Saldos netos no petroleros, peso de cada rama sobre el valor absoluto del saldo total no petrolero, 2015

	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	3,6%	5,7%	-3,7%	0,4%	25,4%	99,9%	-3,2%	-6,1%	-2,6%	-6,9%	5,7%	4,5%	-3,1%	6,6%	23,3%	-11,3%	-4,7%	-15,3%	-5,6%
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	-5,0%	-2,2%	-0,3%	-0,7%	6,8%	-72,4%	-6,5%	-14,2%	-0,5%	1,9%	-0,2%	0,8%	-4,4%	1,0%	-3,7%	-12,5%	-1,9%	-8,6%	-1,1%
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	8,1%	-0,2%	0,8%	0,5%	16,8%	-12,4%	0,7%	14,5%	-1,3%	-1,3%	0,3%	2,3%	-1,1%	6,3%	9,8%	-2,6%	-2,3%	-9,6%	-0,7%
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	-14,5%	-2,1%	-2,4%	-2,3%	-6,4%	170,6%	-12,0%	-14,0%	-4,0%	3,5%	-0,9%	-0,8%	0,4%	-1,0%	-3,4%	-0,9%	-5,7%	-16,2%	-4,7%
10 CEREALES	-1,8%	-3,8%	2,5%	0,2%	2,8%	-66,2%	3,4%	30,8%	-0,5%	-1,6%	11,4%	-0,2%	-2,6%	-3,6%	7,8%	-10,7%	21,2%	4,1%	5,7%
15 GRASAS Y ACEITES	-4,0%	-0,6%	0,3%	-0,3%	-0,1%	42,3%	-9,0%	-3,4%	-0,7%	3,3%	2,5%	-0,6%	-2,4%	-0,4%	-1,1%	0,1%	0,6%	-2,5%	-1,5%
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	-3,3%	4,0%	-0,9%	-0,7%	-2,0%	48,2%	-7,3%	-8,8%	-1,9%	5,1%	2,6%	-0,7%	2,5%	2,5%	3,2%	2,1%	-2,7%	-9,7%	-2,2%
29 QUÍMICA ORGÁNICA	-50,7%	-4,3%	-0,9%	-1,3%	6,2%	-133,4%	-3,4%	-19,8%	2,8%	-5,2%	0,8%	39,8%	-8,5%	2,7%	-20,1%	-6,5%	-7,7%	1,2%	-2,2%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	51,8%	18,9%	-8,3%	8,8%	81,5%	-92,0%	-35,0%	35,6%	1,9%	-12,0%	7,8%	50,6%	1,6%	13,1%	-17,1%	-22,1%	-25,2%	55,9%	-26,7%
33 PERFUMERÍA, ACEITES ESENCIALES	-10,7%	0,9%	-1,5%	0,9%	-2,0%	17,4%	-5,8%	42,8%	-0,6%	-2,0%	-0,1%	14,7%	1,8%	0,4%	6,0%	-6,7%	-3,6%	-4,5%	1,1%
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	3,1%	5,0%	-4,4%	2,5%	5,9%	-18,4%	0,7%	15,3%	1,5%	-2,6%	-2,3%	4,8%	-0,3%	2,8%	-9,9%	-8,3%	-10,0%	2,0%	-9,3%
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	6,1%	34,1%	-10,3%	6,1%	-14,2%	1,3%	-3,3%	-11,4%	-4,0%	-4,2%	-3,2%	-2,0%	0,5%	14,1%	-18,7%	-5,3%	-33,4%	-7,2%	-15,9%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-13,4%	0,5%	5,5%	0,3%	-4,2%	-4,6%	-4,9%	-1,0%	-1,5%	-2,0%	4,7%	-0,6%	0,1%	-0,1%	10,2%	5,3%	11,4%	-12,4%	21,4%
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	32,3%	-0,8%	4,5%	0,0%	-9,1%	4,6%	52,8%	-5,3%	-4,3%	-1,8%	1,1%	0,0%	-2,7%	-2,6%	21,8%	0,9%	18,5%	33,5%	6,4%
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	-10,0%	0,2%	1,0%	-0,8%	0,4%	-10,8%	47,6%	-2,7%	-0,1%	-0,2%	-0,8%	0,0%	-2,3%	-0,2%	-3,8%	8,8%	-0,8%	33,6%	1,2%
48 PAPEL Y CARTÓN	46,0%	-0,6%	-2,5%	1,6%	-6,9%	-3,1%	209,7%	-7,9%	-3,4%	-4,3%	-2,5%	-1,6%	2,0%	-0,2%	-3,4%	11,9%	-9,2%	109,6%	1,8%
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-27,3%	1,8%	-2,1%	-2,5%	-2,4%	-67,8%	-15,3%	-27,8%	-5,3%	-2,7%	-2,2%	-1,6%	0,1%	-4,5%	-3,2%	14,2%	3,4%	-17,7%	-2,6%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-30,9%	-0,6%	-1,5%	-2,4%	-1,9%	-45,2%	-14,5%	-24,6%	-4,6%	-3,6%	-1,1%	-1,6%	5,6%	-4,6%	-0,6%	0,2%	21,8%	-16,6%	-1,0%
64 CALZADO	-13,1%	5,2%	-0,4%	-1,6%	-3,8%	9,2%	-6,4%	-17,9%	-2,9%	-3,0%	-0,6%	-0,8%	5,3%	-1,4%	-4,0%	19,1%	9,5%	-9,5%	3,7%
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	-28,5%	2,0%	-0,2%	-1,2%	-0,2%	11,9%	13,5%	0,3%	15,7%	-0,1%	0,2%	-0,5%	2,4%	-0,1%	6,1%	1,3%	0,3%	13,0%	-0,4%
72 HIERRO Y ACERO	45,8%	11,8%	-7,7%	-0,5%	-6,7%	-37,9%	51,3%	8,0%	0,9%	-3,0%	-7,1%	-0,7%	-6,7%	3,8%	-27,8%	-13,4%	-10,9%	33,9%	20,5%
73 ARTÍCULOS DE HIERRO Y ACERO	13,6%	-0,5%	9,5%	2,5%	1,9%	82,6%	-8,4%	-8,0%	-2,0%	1,0%	-5,7%	-0,7%	13,4%	0,7%	12,9%	7,4%	-5,3%	-8,2%	-6,2%
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	12,9%	0,1%	-3,4%	-0,4%	-1,0%	15,2%	-2,2%	-7,4%	-1,4%	4,8%	-4,3%	-0,4%	0,2%	-0,7%	-7,7%	-1,5%	1,8%	0,4%	6,0%
84 MAQUINARIA, APARATOS MECÁNICOS	129,8%	-2,2%	16,1%	27,0%	24,3%	-202,9%	3,9%	-42,1%	-13,2%	-11,9%	26,1%	-3,0%	61,6%	22,6%	1,4%	-29,9%	-36,0%	65,4%	2,4%
85 MAQUINARIA, APARATOS ELÉCTRICOS	22,8%	-7,8%	8,6%	2,0%	5,1%	-225,0%	-27,4%	-51,7%	-21,8%	-10,3%	16,1%	0,3%	-4,7%	-1,9%	-8,2%	-5,7%	-3,2%	-42,3%	15,4%
87 VEHÍCULOS	-46,5%	-5,2%	83,7%	42,7%	-45,5%	286,9%	-48,9%	-45,0%	-17,5%	-10,6%	49,1%	-7,0%	1,9%	-8,6%	43,9%	-23,1%	34,8%	11,7%	196,0%
88 AERONÁUTICA	10,5%	0,6%	0,9%	5,7%	0,2%	34,6%	-4,5%	100,7%	2,2%	-0,9%	-5,8%	-11,9%	3,1%	-0,4%	2,2%	-2,4%	1,0%	-3,2%	-0,9%
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	5,2%	4,2%	-2,0%	7,3%	15,0%	-123,9%	22,1%	-8,6%	0,1%	-3,7%	11,4%	19,4%	0,5%	6,9%	-14,8%	-8,9%	-5,9%	4,0%	-43,1%
94 MUEBLES, ETC.	-16,1%	-3,5%	8,6%	-0,8%	6,1%	-25,5%	-16,1%	-26,9%	-5,1%	-2,0%	5,4%	-0,8%	10,8%	-2,1%	73,1%	13,3%	21,6%	-7,2%	-0,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Cuadro 4. 10 Saldos netos no petroleros, peso de cada rama sobre el valor absoluto del saldo total no petrolero, 2007

	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	3,0%	8,4%	-4,5%	0,1%	51,3%	1,3%	-0,1%	-3,7%	-2,9%	-3,0%	10,4%	5,2%	-7,1%	4,6%	9,0%	-4,3%	-2,9%	-3,9%	-5,4%
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	-3,3%	-2,9%	-0,4%	-0,6%	11,4%	-3,9%	-1,0%	-11,5%	-0,6%	0,1%	-0,5%	0,7%	-6,5%	0,8%	-1,6%	-5,6%	-0,4%	-3,2%	-1,0%
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	6,6%	-0,6%	2,5%	0,5%	22,2%	-1,2%	1,5%	14,0%	-1,2%	-1,6%	-1,9%	3,7%	-4,2%	3,4%	9,3%	-1,3%	-0,7%	-1,2%	2,9%
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	-8,4%	-1,7%	-4,4%	-1,9%	-8,6%	4,7%	-2,3%	-9,5%	-3,1%	0,7%	-3,1%	-0,3%	2,1%	-0,6%	-3,0%	-1,7%	-1,1%	-3,9%	-6,7%
10 CEREALES	1,6%	-5,1%	2,3%	0,1%	1,6%	-2,5%	0,9%	23,7%	-0,4%	-1,2%	28,2%	-0,6%	-4,0%	-2,3%	-2,8%	-3,9%	-0,6%	0,6%	3,5%
15 GRASAS Y ACEITES	-4,0%	-0,3%	-0,2%	-0,8%	0,3%	2,0%	-0,4%	-4,3%	-0,7%	0,5%	0,0%	-0,5%	-2,4%	0,9%	-1,4%	-0,6%	-0,4%	-0,8%	-2,8%
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	-2,0%	5,4%	-1,9%	-0,7%	-2,2%	1,5%	-1,4%	-7,1%	-1,6%	1,5%	5,8%	-0,9%	3,1%	2,5%	3,1%	0,0%	-0,7%	-2,4%	-3,6%
29 QUÍMICA ORGÁNICA	-17,4%	-3,3%	1,3%	-0,5%	4,5%	-4,2%	-3,8%	-19,4%	-1,3%	-2,9%	3,3%	65,3%	-17,9%	7,5%	-8,0%	-1,3%	-1,2%	-2,7%	-2,3%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	22,3%	27,4%	-18,9%	4,4%	56,2%	-2,5%	-7,0%	33,5%	5,1%	-7,0%	0,3%	41,1%	-1,7%	0,7%	-24,6%	-9,0%	-7,5%	22,1%	-45,5%
33 PERFUMERIA, ACEITES ESENCIALES	-7,3%	0,0%	-2,8%	1,0%	-3,4%	-0,1%	-1,4%	43,7%	0,1%	-1,3%	-5,1%	15,1%	0,6%	-0,1%	1,2%	-2,4%	-1,5%	-1,3%	-5,5%
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	-2,4%	8,3%	-6,3%	2,1%	2,3%	-1,7%	-1,3%	8,3%	1,6%	-1,5%	-7,7%	6,2%	0,2%	2,1%	-10,0%	-2,3%	-2,3%	-0,2%	-11,7%
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	5,8%	60,3%	-21,8%	7,7%	-20,3%	-2,6%	-0,5%	-7,7%	-2,8%	-3,1%	-4,6%	-3,5%	0,2%	10,5%	-25,5%	-3,5%	-8,5%	-0,4%	-18,7%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-8,9%	-0,9%	8,3%	0,1%	-7,9%	-0,3%	-0,6%	5,6%	-1,2%	-1,0%	-1,8%	-1,0%	0,1%	-0,1%	2,1%	-0,4%	-0,5%	-5,1%	3,6%
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	44,1%	0,0%	9,9%	0,9%	-17,5%	-2,2%	13,4%	-8,6%	-3,9%	-1,8%	0,1%	-1,5%	-8,2%	-2,8%	13,5%	0,6%	2,3%	15,6%	14,5%
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	-6,2%	0,0%	1,6%	-1,0%	0,3%	0,0%	8,9%	-3,5%	-0,2%	-0,1%	-1,4%	0,1%	-4,3%	-0,3%	-1,9%	2,8%	-0,1%	10,2%	-0,7%
48 PAPEL Y CARTÓN	40,4%	-1,6%	-2,5%	2,5%	-16,0%	-1,3%	67,6%	-9,9%	-4,0%	-3,0%	-7,3%	-2,6%	1,7%	0,0%	-3,2%	-0,1%	-3,2%	41,8%	14,6%
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-15,2%	-1,3%	-2,0%	-2,1%	-2,5%	-3,6%	-3,8%	-23,1%	-5,0%	-0,7%	-0,8%	-2,7%	1,6%	-1,1%	-1,5%	5,7%	2,9%	-5,2%	-0,7%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-20,9%	-2,2%	-0,4%	-2,0%	-3,1%	-3,8%	-4,1%	-20,6%	-5,5%	-2,6%	3,0%	-2,8%	10,4%	-1,4%	4,7%	0,4%	10,7%	-5,3%	7,4%
64 CALZADO	-7,6%	3,4%	-1,8%	-1,0%	-4,8%	0,1%	-1,4%	-16,5%	-2,5%	-1,5%	0,3%	-1,2%	10,0%	-0,5%	-1,9%	5,0%	4,7%	-2,8%	9,8%
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	-5,2%	8,5%	-0,6%	-0,8%	0,2%	-1,1%	0,3%	-2,3%	-6,8%	-1,5%	-0,7%	-0,6%	0,0%	-0,2%	2,4%	-0,6%	-0,2%	1,2%	2,0%
72 HIERRO Y ACERO	34,4%	30,4%	-14,6%	-0,7%	-18,5%	-7,4%	9,8%	1,5%	1,6%	-3,5%	-14,6%	-2,3%	-22,4%	2,0%	-25,5%	-8,8%	0,8%	11,3%	52,7%
73 ARTICULOS DE HIERRO Y ACERO	17,4%	-0,9%	21,0%	3,9%	-10,3%	0,0%	-0,9%	-1,3%	-1,6%	-0,9%	-17,6%	-2,5%	27,5%	-0,2%	9,4%	0,0%	-3,6%	0,8%	3,8%
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	3,2%	-1,9%	-7,3%	-0,1%	-2,0%	-1,2%	-1,7%	-7,6%	-0,4%	0,7%	-6,2%	-1,2%	-1,5%	-0,3%	-7,9%	-1,9%	0,9%	0,2%	14,0%
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	94,0%	-10,2%	37,9%	33,2%	6,9%	-22,8%	17,0%	-47,1%	-7,5%	-12,5%	78,4%	10,3%	101,3%	15,5%	-38,1%	-17,8%	-23,6%	34,5%	-55,0%
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	24,1%	-11,9%	16,4%	6,3%	-11,7%	-19,8%	34,9%	-29,9%	-16,1%	-8,4%	52,8%	10,4%	-7,8%	5,3%	-2,7%	-9,5%	-10,9%	9,8%	24,2%
87 VEHICULOS	12,9%	14,1%	98,7%	42,2%	-83,2%	-5,9%	-18,3%	-10,2%	-19,2%	-16,0%	33,3%	-14,8%	-26,8%	-6,1%	16,5%	-15,6%	-23,0%	29,7%	187,3%
88 AERONÁUTICA	-12,8%	-0,2%	-1,2%	1,5%	-14,9%	-0,4%	-3,6%	63,2%	-2,0%	-0,5%	-6,6%	-7,9%	2,9%	0,5%	-0,9%	-2,3%	-0,7%	1,9%	0,9%
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	-2,9%	-4,8%	-6,2%	7,5%	21,7%	-4,9%	3,3%	-0,1%	0,2%	-3,7%	21,8%	11,6%	-0,5%	1,4%	-19,5%	-4,8%	-3,1%	1,1%	-55,3%
94 MUEBLES, ETC.	-2,6%	-4,0%	15,4%	0,1%	17,1%	-2,1%	-1,0%	-23,6%	-4,9%	-2,4%	10,5%	-2,6%	22,8%	-2,2%	46,1%	1,1%	3,1%	0,8%	8,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Cuadro 4. 11 Saldos netos no petroleros, peso de cada rama sobre el valor absoluto del saldo total no petrolero, 1999

	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovaquia
02 CARNE, ETC.	1,7%	6,2%	-3,0%	-1,8%	45,5%	1,4%	-0,3%	1,7%	-3,5%	-3,8%	24,1%	6,0%	-8,6%	15,1%	0,9%	-3,0%	-4,4%	-1,1%	-36,2%
03 PESCADO, CRUSTÁCEOS ETC.	-2,8%	-2,6%	-1,5%	-1,4%	14,0%	-7,4%	-0,3%	-8,2%	-0,5%	0,1%	-0,1%	0,9%	-7,5%	2,2%	-0,5%	-5,8%	-0,9%	-1,0%	-31,6%
04 LECHE, HUEVOS, PRODUCTOS DIARIOS	2,6%	-0,9%	13,8%	0,9%	23,2%	-1,6%	1,0%	8,7%	-1,5%	-2,1%	2,9%	3,1%	-6,7%	8,6%	0,5%	-0,3%	-1,2%	-0,2%	33,5%
08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	-10,2%	0,5%	-24,2%	-5,2%	-5,2%	10,6%	-1,9%	-4,9%	-5,3%	1,8%	1,0%	-0,5%	2,6%	-2,4%	-0,8%	-1,9%	-3,3%	-2,5%	-114,2%
10 CEREALES	1,9%	-3,3%	4,2%	0,7%	2,2%	-3,1%	-0,3%	18,9%	-0,3%	-1,0%	11,4%	-0,5%	-3,7%	-4,0%	-0,5%	-3,4%	4,8%	0,4%	38,1%
15 GRASAS Y ACEITES	-1,4%	1,1%	-3,5%	0,3%	0,6%	1,6%	-0,1%	-2,1%	-1,1%	2,5%	2,9%	-0,4%	-2,1%	2,1%	-0,8%	-0,6%	1,8%	0,2%	-6,3%
20 PREPARACIONES DE FRUTAS Y VERD	-1,2%	2,5%	-8,5%	-1,8%	-1,2%	3,5%	-1,0%	-3,9%	-2,9%	2,0%	10,2%	-0,6%	4,0%	4,6%	0,2%	-0,2%	-2,2%	-1,6%	-63,6%
29 QUÍMICA ORGÁNICA	2,3%	3,4%	29,5%	-2,3%	1,5%	-6,8%	-2,0%	0,7%	1,9%	-2,3%	-3,0%	44,3%	-14,0%	12,0%	-1,9%	-2,0%	-2,0%	-5,6%	51,5%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	-10,0%	11,5%	-77,8%	7,1%	32,9%	-6,3%	-3,9%	14,6%	6,3%	-5,1%	-13,4%	13,6%	-1,2%	0,1%	-8,0%	-5,4%	-20,6%	13,9%	-449,2%
33 PERFUMERIA, ACEITES ESENCIALES	-6,5%	0,1%	-20,5%	0,9%	-3,7%	-0,7%	-1,2%	23,5%	1,8%	-1,3%	-6,8%	8,6%	-0,7%	-0,6%	-1,5%	-1,8%	-6,2%	-0,7%	-111,5%
38 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS	-3,9%	6,1%	-35,5%	5,4%	-4,2%	-3,4%	-1,0%	3,5%	3,5%	-1,5%	-9,6%	5,5%	-2,6%	2,2%	-3,8%	-1,4%	-12,5%	-0,7%	-181,6%
39 PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	-4,5%	33,1%	-89,8%	10,9%	-7,6%	-4,4%	-1,4%	-1,5%	-3,7%	-3,4%	-22,7%	-2,5%	0,9%	18,8%	-11,7%	-5,1%	-20,8%	0,2%	-84,5%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-7,5%	-3,1%	16,5%	0,1%	-5,0%	0,1%	-0,9%	6,8%	-0,6%	-1,2%	-5,2%	-0,5%	-0,1%	-0,9%	-0,9%	-1,9%	-2,8%	-1,4%	57,6%
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	23,9%	-0,2%	64,1%	-1,9%	-6,3%	-4,0%	15,9%	-1,3%	-6,3%	-1,8%	6,4%	-1,0%	-8,7%	-7,4%	4,5%	-1,1%	33,9%	11,0%	326,6%
47 PASTA DE MADERA Y OTROS	-4,0%	-0,5%	3,9%	-1,8%	-0,3%	0,0%	6,3%	-3,9%	-1,4%	-0,3%	-4,1%	-0,1%	-6,0%	-1,7%	-0,6%	3,3%	0,3%	6,2%	-9,4%
48 PAPEL Y CARTÓN	39,7%	-0,5%	-27,7%	3,2%	-14,7%	-5,3%	69,0%	-5,3%	-7,6%	-3,7%	-14,6%	-2,7%	0,7%	-2,7%	-4,3%	-1,3%	-13,9%	31,3%	279,8%
61 PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	-14,3%	-2,6%	3,3%	-7,4%	-2,4%	-2,9%	-2,5%	-12,9%	-6,9%	3,9%	11,1%	-1,5%	12,2%	-5,0%	1,1%	10,6%	26,9%	-3,6%	86,2%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO PUNTO	-25,2%	-3,0%	28,4%	-7,7%	-5,2%	-2,8%	-2,9%	-13,0%	-7,5%	-1,3%	29,3%	-1,5%	16,2%	-7,2%	8,7%	5,8%	113,2%	-4,5%	582,6%
64 CALZADO	-6,4%	1,6%	5,6%	-3,6%	-2,5%	5,6%	-1,0%	-8,0%	-4,8%	-1,3%	8,9%	-0,9%	19,3%	-2,6%	0,2%	9,6%	39,4%	-1,7%	184,4%
71 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	-2,3%	8,1%	4,1%	-1,2%	-0,8%	-1,3%	0,2%	-3,3%	-8,0%	-0,4%	-0,7%	0,4%	0,3%	-0,7%	1,1%	-1,1%	0,0%	0,4%	-6,8%
72 HIERRO Y ACERO	21,4%	21,8%	0,1%	1,9%	-10,1%	-6,7%	6,2%	4,4%	0,4%	-2,8%	-8,3%	-1,2%	-12,7%	-0,5%	-1,6%	-5,6%	35,3%	6,7%	1041,2%
73 ARTICULOS DE HIERRO Y ACERO	3,1%	0,9%	91,3%	3,1%	0,6%	0,7%	1,4%	1,6%	-0,5%	-1,4%	-13,6%	-1,6%	18,9%	-2,9%	1,2%	-1,7%	4,9%	0,7%	109,8%
76 ALUMINIO Y ARTÍCULOS DE	0,1%	-0,5%	-14,4%	0,1%	-2,0%	-0,9%	-0,9%	-2,0%	-0,5%	1,2%	2,2%	-0,5%	-0,7%	-1,0%	-2,1%	-2,2%	13,6%	0,8%	221,8%
84 MAQUINARIA, APARATOS MECANICOS	33,5%	-16,2%	-159,3%	39,8%	-2,3%	-34,2%	0,3%	-13,8%	-0,3%	-17,7%	55,5%	23,4%	89,0%	-15,4%	-36,6%	-24,8%	-62,5%	12,4%	-1197,6%
85 MAQUINARIA, APARATOS ELECTRICOS	12,5%	-6,7%	-107,3%	11,0%	-3,8%	-23,1%	39,3%	17,7%	-6,8%	-11,8%	-56,4%	21,2%	-14,9%	2,3%	-14,0%	-5,3%	-54,3%	40,4%	-648,5%
87 VEHICULOS	-52,3%	31,3%	243,6%	60,4%	-49,1%	3,5%	-8,0%	27,9%	-27,1%	-18,4%	-11,4%	-10,8%	-28,2%	-21,4%	-12,8%	-18,8%	-7,1%	18,7%	1206,4%
88 AERONÁUTICA	-12,5%	-0,7%	-6,8%	1,9%	-0,1%	-5,0%	-6,5%	32,4%	-1,5%	-3,6%	0,0%	-5,1%	-0,7%	-1,8%	-0,2%	-2,6%	-1,5%	-1,8%	34,6%
90 PRODUCTOS ÓPTICOS, MEDIDA	-15,0%	-7,5%	-59,7%	8,4%	12,9%	-10,8%	1,4%	-7,1%	1,6%	-4,0%	-17,3%	3,9%	-7,3%	11,7%	-4,8%	-4,9%	-18,0%	0,9%	-338,4%
94 MUEBLES, ETC.	-8,6%	-0,8%	73,8%	-2,7%	24,9%	3,4%	0,9%	-5,3%	-3,5%	-1,5%	18,6%	-1,1%	33,3%	-7,2%	9,6%	-0,8%	29,3%	2,9%	166,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext, Eurostat

Los sectores de maquinaria (84 y 85) y automóvil (87) son las principales ramas en la estructura exportadora e importadora de todos los países considerados, sino las tres al menos alguna de ellas¹²⁷.

Una composición exportadora que, en líneas generales, se traslada a la generación de saldos en el sentido de ocupar también las principales contribuciones al mismo, pero de manera muy diferente en cada país, a pesar del elevado peso que mantenía tanto dentro de la estructura exportadora como importadora, en general, de todos ellos.

En 2015, tan sólo Alemania, República Checa, Hungría, y Eslovaquia obtenían posiciones superavitarias en los tres sectores más fragmentados –maquinaria (84 y 85) y automóvil (87)–. Alemania mantiene así la contribución positiva de estos sectores desde 1999, mientras que el resto ha ido mejorando el saldo en estas ramas con el paso de los años. En el caso de Hungría, la principal contribución positiva era el sector de maquinaria mecánica (84), mientras que en el caso de las otras economías del Este y en el de Alemania era el automotriz. Buena parte de los movimientos en los saldos de cuenta corriente correspondían a los intercambios de bienes y, vista la descomposición por sectorial del saldo de bienes, concentrada en pocos protagonistas.

En particular, la importancia del sector del automóvil en la UE se manifestaba ya por su representatividad sobre la estructura comercial, y ahora también por su importancia en la determinación del saldo comercial, no solo en estas economías mencionadas sino también en otras en las que los sectores de maquinaria son poco representativos en términos netos o incluso deficitarios. En concreto, el déficit comercial de España se multiplica por 3 entre 1999 y 2007, mientras el sector del automóvil pasa a un saldo deficitario 5 veces mayor en 2007 que el superávit que registraba en 1999, volumen muy significativo precisamente dada su importancia en la estructura comercial, anulándose con él los aumentos superavitarios en los sectores de maquinaria. Rumanía, que también registraba un importante crecimiento del déficit de cuenta corriente, y Finlandia e Italia, que veía reducido notablemente su superávit de bienes, presentan un escenario similar con los mismos sectores protagonistas. En cambio, en Polonia y Reino Unido, que eran otras economías con crecimiento del déficit, el sector del automóvil aumentaba su contribución positiva hasta 2007 pero era ahora los sectores de maquinaria los que lastraban la evolución del saldo total.

No obstante, conviene recordar que la generación de un saldo viene determinada por una posición de oferta y otra de demanda. De ahí que, tras las alternancias del saldo entre un periodo y otro en sectores concretos, como en el caso del automóvil en España, pueda producirse un escenario de mantenimiento de la posición productiva y una variación de las importaciones dominada por la demanda interna, o incluso sea

¹²⁷ Las excepciones más notables era Bélgica, Dinamarca e Irlanda, con un importante peso de la industria farmacéutica y/o química. También considerábamos excepcional el peso de la industria del papel (48) y metalurgia (72) en Finlandia y Suecia, así como algunos registros de Reino Unido y Grecia.

compatible, en función del volumen de variación de esa demanda, con mejoras o empeoramientos de esa posición de oferta. Estas cuestiones las atenderemos en el próximo capítulo, dedicado en concreto a lo ocurrido en el sector del automóvil europeo.

Pero sin duda en los sectores de maquinaria se fortalece de manera particular esa interrelación entre oferta y demanda, dado el contenido de productos en estos rubros que participan en otros procesos productivos, fundamentalmente en forma de bienes de equipo. En los países que registran aumentos del saldo de comercio de bienes entre 1999 y 2007 los sectores de maquinaria constituyen una de las contribuciones positivas principales, la primera en el caso de Austria y Países Bajos, y la segunda mayor en el caso alemán tras el automóvil. Pero en el caso de Alemania la transformación trasciende al cambio de signo en un sector u otro ya que, por un lado, fortalece las contribuciones positivas –entre las que por supuesto destacan maquinaria y automóvil– y, por otro lado, reduce las negativas. Una mejora generalizada en todas las ramas a este nivel de desagregación que podría ser consecuencia de una amplia diversificación estructural, pero también de un efecto de abaratamiento relativo de sus importaciones consecuencia de la mejora en los términos de intercambio tras la creación del euro¹²⁸. Otros países, que también registran un desempeño comercial positivo, aunque de tendencia decreciente en ese periodo, como Finlandia y Suecia, generan contribuciones superavitarias en el sector de maquinaria. En los países con mayor crecimiento del superávit de bienes entre 2015 y el estallido de la crisis –Italia, Dinamarca e Irlanda–, el sector de maquinaria es muy relevante en los dos primeros, mientras que en Dinamarca también, y fundamentalmente en el caso irlandés, despunta el sector químico y el farmacéutico. El fuerte crecimiento de exportaciones del sector farmacéutico, que veíamos en páginas anteriores, tiene su reflejo en un importante crecimiento de las contribuciones positivas del mismo en los saldos de los principales países productores del sector. Así, tanto en Dinamarca como en Irlanda constituyen el principal saldo superavitario, con un peso de más del 80% y del 50% sobre el saldo total, y también ocupan posiciones importantes en Alemania y Francia¹²⁹.

¹²⁸ En Gracia (2011) advertíamos de un abaratamiento en términos de valores unitarios de los principales productos importados por Alemania entre 1999 y 2007 como una de las causas de aceleración del superávit comercial.

¹²⁹ La principal empresa farmacéutica en Europa es el grupo *Sanofi-Aventis*, surgido en 2004 tras la fusión de la francesa *Sanofi-Synthelabo* y la franco-alemana *Aventis*. *Sanofi* fue fundada en los años 70 como subsidiaria de la petrolera francesa *Elf* (que después pasaría a *Total*), mientras que *Synthelabo* fue también fundada en los 70 y participada mayoritariamente por *L’Oreal*. Por su parte, *Aventis* fue creada en 1999 tras la fusión de la francesa *Rhône-Poulenc* con la alemana *Hoeschst Marion Roussel*. Esta última, ubicada físicamente en Alemania, que formaron junto con *BASF* o *Bayer*, entre otras, el famoso conglomerado químico *IG Farbenindustrie AG*, que desarrolló fuertemente la industria química durante el periodo de entreguerras, produciendo el famoso gas *Zyklon*. Por su parte, la alemana *Bayer* es la décima mayor farmacéutica a nivel mundial y cuenta, entre otras, con una subdivisión de productos agroquímicos (*Bayer CropScience*), otra de productos farmacéuticos

Pero en el caso de Francia, y dejando a un lado la cuestión del sector químico, a la pérdida de producción manufacturera que reflejábamos en el punto anterior, se unía una pérdida exportadora que se ha materializado en los sectores productivos clave. Así los sectores de maquinaria eléctrica y automóvil pierden su tradicional superávit, mientras se profundiza el déficit de maquinaria mecánica. De este modo en 2015, las principales contribuciones positivas se recogen, además de en el comentado sector farmacéutico, en la rama de perfumería y cosméticos¹³⁰ (33), el aeronáutico¹³¹ (88), y algunas ramas de productos primarios –cereales (10) y productos frescos¹³² (04)–. Eran precisamente estas mismas ramas en donde Francia presentaba los mayores registros de especialización inter-industrial.

Un fortalecimiento inter-industrial que también se registra en el textil y calzado (61, 62, 64) de Portugal o Rumanía, o la rama papelera (48) en Finlandia y Suecia, pero la generación de saldos positivos en el sector primario es algo que reluce no sólo en el caso francés sino también en el caso de Dinamarca, Irlanda, España y algunos países del Este. En el caso danés e irlandés, también en Polonia, se concentra fundamentalmente en el comercio de carne (02), mientras que en Hungría o Rumanía se concentra en la rama de cereales (10). En el caso de España además de la carne era fundamentalmente la fruta (08) las principales contribuciones positivas en 2007, año de máximo déficit comercial, junto con la rama de grasas y aceites (10) y productos agroalimentarios (20)¹³³, un escenario que tan sólo se repite en el caso de Grecia. No sólo eso, desde el estallido de la crisis estas ramas fortalecen su contribución.

En definitiva, en términos de generación de saldos nos encontramos con un escenario diferente al que arrojaba el análisis de las estructuras comerciales. Ante composiciones por ramas muy similares entre países encontramos generaciones de saldos en direcciones opuestas, y precisamente en aquellas con mayor protagonismo no sólo en la estructura exportadora sino también en la importadora.

De este modo, la polarización en términos de balanza de pagos, que se produce en la UE hasta 2007, guarda estrecha relación con los movimientos de relocalización productiva que se producen fundamentalmente en torno a tres sectores concretos, siendo en

(*Bayer Healthcare*) y otra dedicada a polímeros industriales (*Bayer Material Science*). En definitiva, existen importantes conexiones entre las ramas química, farmacéutica y cosmética, y también entre territorios dada la pertenencia a grandes grupos transnacionales.

¹³⁰ Que, como se reflejaba en la nota a pie de página anterior, guarda estrecha relación con el sector químico y farmacéutico. En esta rama no cabe duda que destaca la francesa L’Oreal.

¹³¹ Cabe recordar que en Francia tiene su sede el consorcio aeronáutico europeo Airbus, ubicándose varias plantas productivas y el mayor número de empleados. Existen además múltiples empresas especializadas en esta rama, entre otras, destacan la francesa NECMA, dedicada a la fabricación de motores de reacción para aeronaves civiles y militares.

¹³² “Productos diarios de origen animal, huevos, miel, ...” (código 04).

¹³³ “Preparaciones de vegetales, fruta, etc.” (código 20), contiene productos primarios pero que han sido transformados, y en concreto aquellas preparaciones de frutas, vegetales, frutos secos u otras partes de la planta, no así harinas o productos cereales.

consecuencia una derivada de un proceso de polarización productiva. Al mismo tiempo, cobran relevancia las ramas del sector primario y otros sectores en los que algunos países presentaban fortalezas en términos inter-industriales. De hecho, un fortalecimiento inter-industrial de sectores concretos se detecta precisamente en aquellos países más afectados por el proceso de recomposición intra-industrial.

El proceso de relocalización productiva hacia el Este europeo que se ha registrado en estos sectores ha derivado en un fuerte debilitamiento de la posición productiva de países que registraban una elevada concentración en ellos, tanto en términos de producción o comerciales. Pero, al mismo tiempo, a pesar de su centralidad en los procesos de movilidad productiva regional, y el impacto negativo en términos sectoriales en estos países, estos sectores siguen constituyendo una parte esencial de sus tejidos productivos. La pérdida de VAB o exportaciones en términos agregados sectoriales, y su crecimiento en otras economías, no tiene por qué implicar en sí mismo un empeoramiento de su posición productiva. Precisamente por el grado de fragmentación de la producción y segmentación de actividades, los procesos de deslocalización pueden producirse en aquellos segmentos de producción menos sofisticados, reteniendo en consecuencia aquellos de mayor valor añadido. Más aún, dadas las características productivas de aquellos sectores con mayor protagonismo en las estructuras comerciales europeas, con una profundización de la fragmentación productiva internacional y, por tanto, del grado de transnacionalización y articulación externa del proceso de producción. En este proceso articulado, cobra una relevancia fundamental el segmento específico que se ocupa y, muy vinculado a ello, su contenido tecnológico¹³⁴.

4.5 Diferentes posiciones tecnológicas

La clasificación de productos según diferentes criterios es una cuestión ampliamente tratada dentro de la economía. Desde los modelos de comercio internacional, por ejemplo, se insiste en la consideración de las diferentes dotaciones de factores necesarias, diferenciando entre productos intensivos en trabajo y productos intensivos en capital, estableciendo distintos patrones de especialización en función de esos criterios. Los modelos vinculados al enfoque de geografía económica se centran en

¹³⁴ Esta es una de las críticas fundamentales que desde los enfoques de sistema mundo se han vertido sobre los procesos de industrialización que se han registrado en diversos países en desarrollo en las últimas décadas, fundamentalmente asiáticos. Se alegaba que, dada su especialización en segmentos productivos poco sofisticados e intensivos en mano obra, y el mantenimiento salarial a la baja que sostiene una competencia vía precios, los procesos de industrialización no generan los efectos de desarrollo estructural esperados. Una afirmación que puede ser debatible para casos concretos que sí han registrado un proceso de industrialización en segmentos de elevada sofisticación productiva – caso Corea del Sur- o en segmentos que requieren elevadas inversiones en I+D –sector electrónica e informática en India-.

características relacionadas con el transporte de las mercancías y sus vínculos geográficos con el lugar en el que se producen.

Las características de los distintos productos, y su reflejo agregado en las cuentas nacionales, resultan centrales en el análisis de los patrones de especialización productiva y comercial, y su articulación exterior. Una cuestión cuya importancia no se reduce en un entorno de proceso productivo fragmentado, aunque sí se complejiza la determinación del contenido tecnológico de dicha especialización. El uso de clasificaciones industriales y comerciales agregadas, basadas en las características del output, implica considerar como una misma industria productos muy distintos. Como señala Jürgen (*et al.*, 2011), esa manera de clasificar la producción es de utilidad si la tecnología, competencia y condiciones de mercado son más similares entre ese grupo de productos contenidos bajo un rubro común que entre sectores o ramas distintas. Pero a medida que dentro de un mismo sector se generan patrones de especialización en bienes concretos, o que dentro de una cadena de producción transnacionalizada se desarrollan actividades de segmentos específicos, un mismo código productivo o comercial recoge posiciones productivas cada vez más diferenciadas, situación agravada de manera particular en aquellos sectores más afectados por los procesos de fragmentación productiva internacional. Así como la unidad de cuenta nacional es útil para analizar la posición estructural de un país en el mundo en términos agregados, pero cada vez menos para comprender los procesos productivos que se desarrollan dentro de él, el análisis tradicional de patrón de especialización tecnológica, desde el punto de vista productivo o comercial, pierde cada vez más capacidad explicativa desde una óptica agregada sectorial.

A ello se añade otro debate de calado, la diferencia entre tecnología e innovación, que en última instancia supone el control de dichas capacidades tecnológicas. Una cuestión que se vuelve más importante en procesos de industrialización como el registrado en el territorio europeo, donde unas economías pueden ver incrementado su grado de industrialización en sectores de alto contenido tecnológico, mientras la capacidad de innovación se retiene en el país que ocupa una posición central en el proceso productivo. Desde un punto de vista estructuralista y dependentista la cuestión tecnológica era clave en el entendimiento del establecimiento de relaciones externas de mayor o menor grado de dominación o dependencia, y en consecuencia clave en el entendimiento de la configuración estructural y la forma en la que ésta se ve afectada por su articulación externa específica. También desde la literatura clásica de comercio internacional, o en los enfoques posteriores que buscaban comprender los motivos de distintos patrones de especialización intra-industrial, las diferencias tecnológicas se sitúan en el centro de la argumentación de los diferentes patrones comerciales y de las fuerzas de aglomeración productiva. Por este motivo, el análisis de posición tecnológica

se realiza desde tres ópticas complementarias: enfoque sectorial, enfoque de producto e innovación¹³⁵.

Sin embargo, en el análisis económico la cuestión tecnológica se entiende a menudo desde una visión estática, desde el punto de vista tanto del mantenimiento de la tecnología a lo largo del tiempo, como desde la no consideración del ciclo de vida asociado a cualquier producto. Así, las categorías tecnológicas varían a lo largo del tiempo, de manera que lo que hoy se considera alta tecnología puede no serlo en unos años, y dentro de unos años surgirán nuevos productos y tecnologías que no se contemplan hoy. Cualquier producto, incluidos los actualmente considerados como punteros tecnológicamente, disponen de un ciclo de vida que resulta determinante en el mantenimiento de su ventaja competitiva. La ventaja asociada a la producción de un bien de alto contenido tecnológico es la escasez de productores, dada la necesidad disponer de la tecnología previa, del personal cualificado y de la inversión necesaria para su desarrollo, mientras otros muchos lo necesitan. Pero puede ocurrir que en un país se produzca un crecimiento de la producción de alto contenido tecnológico no asociado al surgimiento de esas condiciones previas, que se mantienen en cambio en el país de origen de aquella empresa que ha desplazado sus unidades productivas a tu territorio. Conviene por ello analizar de manera conjunta el contenido tecnológico de la estructura productiva y comercial, pero también la evolución del grado de innovación.

Por otro lado, como hemos señalado, a medida que el proceso productivo dentro de un sector se fragmenta y articula externamente, cobra importancia creciente la diferenciación según el tipo de producto. No obstante, muy a menudo esa diferenciación no se debe a cuestiones meramente tecnológicas, sino relativas a la centralidad de ese bien en el proceso productivo en su conjunto, si se trata de un insumo o bien de equipo, o relativas a su calidad o gama si se trata de un bien final, o incluso al número de competidores existentes en la producción de ese bien concreto. Por ello conviene atender a otros criterios más allá del tecnológico con el fin de determinar la posición productiva, análisis que requiere del conocimiento específico de las particularidades de cada sector, y que se desarrollará en el siguiente estudio de caso del sector del automóvil.

135

4.5.1 Diferenciación tecnológica en estructuras productivas

Atendiendo a la clasificación del VAB manufacturero según contenido tecnológico, nos encontramos con una elevada concentración en sectores de alta tecnología en un reducido grupo de países. Unos debido fundamentalmente al alto peso de la producción de productos electrónicos –Finlandia, Países Bajos, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia o Estonia– y otros debido a la importancia del sector farmacéutico –Dinamarca, Bélgica, Francia y de manera muy notable Irlanda–. En el caso irlandés un 43% de su VAB en 2015 correspondía a sectores de alta tecnología, mientras que en el resto no llega a ser la principal categoría tecnológico en términos productivos, pero se sitúa entre el 9% y 19% de la producción manufacturera.

Cuadro 4. 12 VAB manufacturero según contenido tecnológico en 2015 y variación por sub-periodos

Peso sobre VAB manufacturero 2015					T. Var acumulativa anual 1999-2007				T. Var acumulativa anual 2007-2015			
	Alta	Media-Alta	Media-baja	Baja	Alta	Media-Alta	Media-baja	Baja	Alta	Media-Alta	Media-baja	Baja
Irlanda	43,1%	14,0%	4,7%	38,3%	19,0%	-17,6%	2,3%	6,1%	-2,7%	0,0%	-7,7%	1,8%
Dinamarca	18,8%	29,5%	14,4%	37,4%	12,5%	6,2%	6,0%	3,0%	8,2%	0,2%	-2,8%	1,4%
Estonia	15,9%	16,5%	19,7%	47,9%	53,6%	20,8%	27,1%	14,3%	23,0%	4,7%	1,1%	4,0%
Países Bajos	15,2%	30,8%	23,0%	31,0%	4,8%	6,0%	-0,2%	4,4%	18,4%	1,7%	6,0%	1,3%
Hungría	14,1%	46,0%	21,3%	18,6%	25,3%	11,7%	12,7%	10,1%	-4,7%	5,6%	-0,1%	1,1%
Finlandia	11,9%	23,2%	29,1%	35,8%	45,5%	-1,0%	6,7%	4,2%	-10,2%	-4,5%	1,0%	-2,0%
Eslovenia	10,5%	35,5%	31,5%	22,5%	16,5%	12,3%	12,3%	4,3%	2,9%	0,6%	-0,2%	-1,6%
Eslovaquia	9,2%	53,8%	23,0%	14,0%	58,4%	34,2%	19,1%	12,6%	1,0%	8,7%	5,1%	2,2%
Francia	8,9%	36,2%	23,1%	31,7%	6,2%	6,2%	3,9%	-8,1%	-0,3%	-2,1%	-4,3%	11,0%
Bélgica	8,9%	28,3%	35,1%	27,7%	7,6%	8,9%	3,9%	5,4%	4,9%	0,5%	6,2%	0,7%
República Checa	8,9%	47,6%	26,4%	17,1%	77,4%	25,5%	15,9%	9,7%	3,2%	5,4%	0,8%	0,1%
Suecia	8,8%	38,5%	22,5%	30,2%	15,1%	6,0%	9,0%	3,9%	-2,4%	-2,3%	-2,1%	0,4%
Alemania	7,0%	49,5%	23,7%	19,8%	19,5%	9,6%	4,2%	2,6%	-0,7%	1,4%	-1,3%	0,7%
Reino Unido	6,9%	37,9%	26,4%	28,7%	5,1%	1,7%	2,3%	1,7%	-2,6%	0,9%	-0,7%	-1,4%
Austria	5,8%	37,2%	28,7%	28,3%	19,7%	11,5%	5,0%	5,3%	3,0%	2,5%	3,3%	2,6%
Italia	5,3%	32,9%	27,9%	33,9%	9,1%	7,1%	7,5%	4,5%	-1,2%	-0,3%	-3,0%	0,5%
Polonia	4,8%	28,5%	31,5%	35,3%	33,8%	18,0%	13,3%	11,2%	2,8%	4,6%	3,4%	3,1%
Letonia	4,5%	12,3%	19,3%	63,9%	64,4%	15,4%	25,3%	13,8%	5,9%	4,7%	-2,8%	0,9%
Rumanía	4,2%	37,5%	22,9%	35,4%	31,4%	25,1%	15,7%	16,6%	3,9%	7,4%	-0,6%	2,0%
España	4,1%	33,3%	29,0%	33,7%	11,2%	14,0%	10,3%	6,1%	-2,7%	-1,7%	-5,8%	-1,8%
Lituania	3,4%	22,8%	16,2%	57,6%	34,6%	21,3%	1,3%	14,7%	8,0%	3,5%	0,2%	3,7%
Portugal	3,3%	22,1%	29,5%	45,1%	18,3%	7,7%	6,4%	2,5%	-5,1%	0,5%	-1,7%	1,3%
Grecia	2,9%	10,5%	54,3%	32,3%	31,6%	6,2%	10,6%	4,1%	-1,5%	-3,6%	-0,8%	-3,0%
Bulgaria	1,9%	22,5%	34,7%	40,9%	40,0%	14,0%	25,5%	17,2%	-4,8%	7,0%	2,4%	4,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Por otro lado, en un grupo numeroso de países se sitúa en torno al 5% o por debajo – España, Rumanía, Portugal, Polonia, Austria, Bulgaria, Italia, Letonia, Lituania–, mientras que Alemania y Reino Unido se encontrarían en un punto intermedio con un peso en torno al 7%. Llama la atención que en 2015 la mayoría de países de la UE registren el mayor peso en términos productivos en sectores de baja tecnología –Bulgaria, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Italia, Letonia, Lituania, Países Bajos, Polonia, Portugal, España–. Ello se debe al protagonismo en estas economías de ramas como el textil y el sector agrícola fundamentalmente, y también de la industria del papel en Finlandia y Dinamarca. Pero tradicionalmente el grueso de la producción europea se ha concentrado en las ramas de tecnología media-alta, categoría que recoge la producción de maquinaria, equipamiento eléctrico, automóvil y química.

Entre 1999 y 2007 los mayores crecimientos productivos se concentran en las ramas de alta tecnología y tecnología media-alta, y fundamentalmente en aquellos países que registraban un crecimiento del sector farmacéutico –como Irlanda y Dinamarca– y en países del Este. En ese mismo periodo se registra una diferencia notable en el crecimiento de las ramas de alta tecnología de Alemania, Finlandia, Austria o Suecia, en comparación con España, Italia o Francia, mientras las diferencias son menores en las de tecnología media-alta, incluso superiores en España o Italia a las registradas en Alemania. Tras el estallido de la crisis, aunque a un ritmo muy inferior al registrado en el periodo anterior, se mantiene el crecimiento en las ramas de mayor tecnología en Austria, Bélgica, Dinamarca y los países del Este, mientras que en el resto de economías se producen pérdidas de VAB –leves en Alemania y también en Francia, muy fuertes en Finlandia, Hungría y Portugal; cae en Grecia, Italia, Irlanda¹³⁶, España, Suecia y Reino Unido–. Más aún, en España y Grecia se registran pérdidas en todos los tipos de tecnología, mientras que en Finlandia aguantan las ramas de tecnología media-baja –por el peso del metal– y en Francia las de baja tecnología –sector agroalimentario–.

Cuadro 4. 13 Polarización tecnológica; peso sobre total UE

Peso sobre total UE 2015					Variación 1999-2007, puntos porcentuales				Variación 2007-2015, puntos porcentuales			
	Alta	Media-Alta	Media-baja	Baja	Alta	Media-Alta	Media-baja	Baja	Alta	Media-Alta	Media-baja	Baja
Alemania	23,7%	35,4%	25,1%	18,9%	6,3	5,8	-2,8	-1,5	-1,3	1,6	0,1	-0,9
Francia	13,2%	11,2%	10,6%	13,1%	-8,2	-3,7	-4,4	-2,3	-0,3	-2,4	-2,5	6,2
Italia	9,1%	11,8%	14,8%	16,3%	-3,9	-1,2	-0,2	0,6	-0,8	-0,8	-1,9	-1,1
Países Bajos	8,5%	3,6%	4,0%	4,9%	4,0	-0,1	0,4	0,4	5,9	0,3	1,6	0,0
Reino Unido	8,4%	9,6%	9,9%	9,8%	-8,7	-4,5	-2,1	-3,2	-1,7	0,1	0,4	-2,1
Irlanda	7,8%	0,5%	0,3%	1,9%	1,1	-3,1	-0,3	0,4	-1,6	0,0	-0,2	0,1
Bélgica	4,2%	2,8%	5,1%	3,6%	-0,2	0,2	1,6	0,4	1,2	0,0	2,1	-0,2
Dinamarca	3,5%	1,1%	0,8%	1,9%	1,3	-0,2	-0,1	0,0	1,5	0,0	-0,1	0,0
España	3,4%	5,8%	7,4%	7,8%	-1,3	1,2	-0,3	-0,1	-0,7	-1,0	-2,8	-2,0
Suecia	2,8%	2,6%	2,2%	2,7%	-0,2	-0,9	0,3	0,0	-0,5	-0,6	-0,1	-0,2
Rep.	2,6%	3,0%	2,4%	1,4%	2,6	2,2	1,3	0,4	0,5	0,8	0,3	-0,1
Hungría	2,6%	1,8%	1,2%	1,0%	0,8	0,8	0,5	0,3	-1,0	0,5	0,1	0,0
Polonia	2,5%	3,1%	5,1%	5,1%	1,8	1,8	2,8	2,5	0,4	0,7	1,4	0,6
Finlandia	2,2%	0,9%	1,7%	1,9%	1,4	-1,4	0,3	-0,3	-2,5	-0,4	0,3	-0,5
Austria	1,9%	2,6%	3,0%	2,6%	0,8	0,8	0,7	0,6	0,4	0,3	0,8	0,2
Eslovaquia	1,2%	1,4%	0,9%	0,5%	1,1	1,2	0,6	0,2	0,1	0,6	0,3	0,0
Rumanía	0,5%	1,0%	0,9%	1,3%	0,4	0,8	0,5	0,8	0,1	0,4	0,0	0,1
Portugal	0,5%	0,7%	1,4%	1,9%	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,2	0,0	0,0	0,0
Eslovenia	0,5%	0,3%	0,4%	0,3%	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	-0,1
Estonia	0,3%	0,1%	0,1%	0,3%	0,3	0,0	0,1	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0
Grecia	0,3%	0,2%	1,7%	0,9%	0,2	-0,1	0,5	-0,2	0,0	-0,1	0,1	-0,3
Bulgaria	0,1%	0,2%	0,5%	0,5%	0,1	0,1	0,4	0,4	0,0	0,1	0,1	0,1
Lituania	0,1%	0,1%	0,1%	0,4%	0,1	0,1	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1
Letonia	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

El resultado es un incremento de la polarización en términos tecnológicos durante 1999-2007 con fuerte crecimiento concentración alta tecnología y media-alta en Alemania, mientras caía fuertemente el peso relativo de Reino Unido y Francia. En menor medida, también se produce esa pérdida de peso en términos regionales en Italia y España (con la única excepción del automóvil, que incrementa el peso del agregado de tecnología

¹³⁶ En el caso de Irlanda se debe a la pérdida en la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, mientras continúa aumentando el sector farmacéutico.

media-alta). Tras la crisis, continua esa desconcentración en alta con pérdidas de peso de Alemania y que reparte ganancias en otras economías, aunque incrementa su importancia en tecnología media-alta por el fortalecimiento alemán en el sector del automóvil. Además, continua la pérdida de representatividad de España, Suecia e Italia, también de Francia salvo por baja primario, y en menor medida de Grecia y Reino Unido.

La evolución agregada en términos sectoriales es significativa para determinar el efecto que un sector en su conjunto puede tener sobre la estructura nacional que lo acoge. Es decir, si aun cuando dentro de un mismo sector se mantienen segmentos de alto contenido y se deslocalizan otros, y se produce una pérdida agregada del sector constituye un hecho relevante en sí mismo. Esto es especialmente destacable en términos de inserción externa dado que, aun produciéndose ese mantenimiento, el mayor desplazamiento de tejido de menores contenidos genera un efecto neto negativo. Pero si afrontamos el análisis de inserción externa desde una óptica sectorial nos encontraremos con unos resultados, como en el caso de producción, muy correlacionados con la evolución de estructuras comerciales que hemos visto en el punto anterior. Por ello en el análisis de contenido tecnológico de las estructuras comerciales, dado que nuestro objetivo general es la articulación productiva externa, planteamos un enfoque de producto.

El problema fundamental es que, como se ha visto, la aproximación al contenido tecnológico por agregados sectoriales relega la explicación a la mera evolución del peso del sector sobre la estructura productiva. Pero desde una aproximación que tome en cuenta la articulación productiva regional, y particularmente desde una óptica de proceso productivo fragmentado, puede ocurrir que se produzcan pérdidas en términos sectoriales agregados al tiempo que se retienen actividades de mayor contenido tecnológico. Por ejemplo, desplazando los segmentos de mayor intensidad de trabajo hacia la periferia del Este. Por ello, dentro de una misma categoría tecnológica encontramos países muy diferentes en términos productivos, como en el caso de alta tecnología con aquellos más especializados en el sector farmacéutico y aquellos con mayor especialización en productos electrónicos o informáticos. Pero en un entorno fragmentado, el crecimiento dentro de sectores que términos agregados es considerado como de alto contenido tecnológico no implica de manera automática una mejora de la posición ocupada por ese país dentro de esa cadena transnacionalizada. Una evidencia en este sentido la constituye el hecho de que los grupos transnacionales mantengan los principales centros de innovación en los países a los que pertenecen¹³⁷. Una cuestión que sólo es posible captar desde un enfoque de producto en el análisis tecnológico.

¹³⁷ Nos referimos a pertenencia en términos históricos, dado que la mayoría de grupos transnacionales están en la actualidad participados por otros grupos o empresas de diversas procedencias siendo difícil establecer su nacionalidad en términos propietarios.

4.5.2 Diferenciación tecnológica en estructuras comerciales

Para poder abordar el análisis del contenido tecnológico de las estructuras comerciales recurrimos a la clasificación de productos de alta tecnología que ofrece Eurostat. Desgraciadamente no existe este mismo nivel de detalle para todos los grados de contenido tecnológico, lo que nos obligará a recurrir a clasificaciones alternativas. Para ello consideramos de nuevo los países con mayor protagonismo dentro de los intercambios comerciales en la UE, de igual manera que hicimos en el análisis de inserción comercial.

Cuadro 4. 14 Peso de los productos de alta tecnología sobre exportaciones e importaciones en 2015, y variación en puntos porcentuales pro subperiodos

	Peso sobre X	Peso sobre M	Var. X puntos porcen		Var. M puntos porcen	
	2015	2015	1999-2007	2007-2015	1999-2007	2007-2015
Irlanda	25,2%	31,3%	-9,7	-0,7	-10,8	5,7
Francia	22,0%	15,4%	-7,4	4,8	-9,0	1,6
Países Bajos	20,7%	20,8%	-2,7	2,0	-4,4	1,9
Reino Unido	17,3%	17,8%	-7,8	0,0	-4,6	1,5
Hungría	16,4%	18,5%	1,3	-6,4	3,3	-3,9
República Checa	15,8%	19,6%	6,4	1,0	3,6	1,6
Alemania	15,6%	16,3%	-0,9	1,9	-2,4	1,5
Austria	14,7%	14,1%	0,6	3,0	-3,2	2,7
Suecia	13,8%	14,4%	-7,3	0,2	-5,3	1,0
Dinamarca	11,2%	11,6%	-2,4	-1,1	-3,6	-0,4
Eslovaquia	10,6%	19,4%	1,3	5,1	7,3	2,5
Bélgica	10,4%	10,4%	-1,5	3,6	-2,4	3,0
Polonia	8,8%	14,3%	1,4	4,7	-0,7	3,1
Rumanía	7,6%	11,8%	1,0	3,7	-2,4	2,9
Finlandia	7,4%	12,0%	-5,8	-10,4	-4,4	-3,4
Italia	7,3%	10,5%	-1,7	0,9	-4,2	1,5
España	5,5%	9,2%	-1,7	1,0	-1,7	-1,0
Grecia	4,8%	8,2%	-0,8	0,3	-5,3	0,0
Portugal	4,3%	8,3%	2,3	-2,8	-0,3	-2,7

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

El primer hecho destacable al comparar los resultados en términos de producción y en términos comerciales es que, en líneas generales, es mayor el peso de los productos de alta tecnología sobre las estructuras comerciales que sobre las productivas. Este hecho resalta de manera especial en el caso de Francia, Países Bajos, Suecia o Reino Unido, mientras que es menor en el caso de Dinamarca, Finlandia e Irlanda. La explicación se debe, por un lado, a una importante orientación externa de estos productos, que hace incrementar su importancia relativa comercial. Pero al mismo tiempo, al estar considerando ahora productos de alta tecnología, excluimos otros muchos que pertenecen a los mismos sectores, y que en términos de producción no se distinguían. Por ello países con importancia agregada del sector químico, como Dinamarca o Irlanda, ven en cambio disminuida su importancia.

El agregado de productos de alta tecnología ha registrado en líneas generales mayor dinamismo en las economías del Este que en el resto de socios comunitarios, concentradas en sectores de equipamiento eléctrico y maquinaria. Algunas economías de la UE 15, como Austria, Bélgica, Países Bajos o Portugal, presentan un dinamismo similar al registrado en Alemania, mientras no ocurre lo mismo en Francia, España, Dinamarca, Finlandia, Italia, Irlanda, Suecia o Reino Unido.

El resultado es un fuerte crecimiento de la concentración de los flujos comerciales de alta tecnología. Alemania incrementa en más de 6 puntos porcentuales su cuota exportadora de estos productos entre 1999 y 2015, y más de dos la importadora. También aumentan, pero en mucha menor medida las economías del Este.

Cuadro 4. 15 Peso de las exportaciones e importaciones de alta tecnología sobre total UE

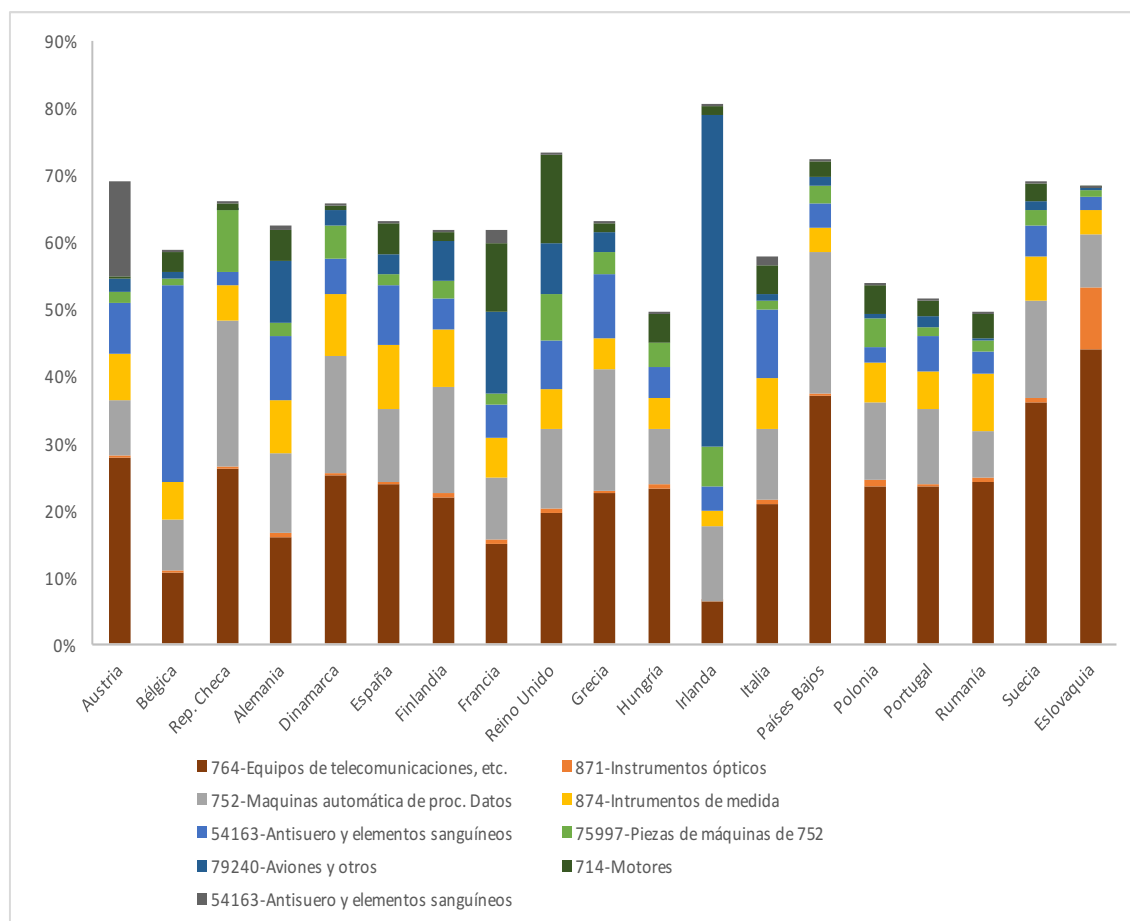
	Peso X	Peso M	Var 1999-2015	
			Var en X	Var en M
Alemania	27%	22%	6,7	2,3
Países Bajos	15%	14%	3,4	1,9
Francia	14%	11%	-5,8	-6,2
Reino Unido	10%	14%	-7,0	-2,2
Bélgica	5%	5%	1,6	1,1
Italia	4%	6%	-0,5	-1,6
Irlanda	4%	3%	-2,4	-1,2
República Checa	3%	4%	2,7	2,6
Austria	3%	3%	1,1	0,3
Suecia	3%	3%	-2,0	-0,5
Polonia	2%	4%	2,1	2,3
Hungría	2%	2%	0,7	0,9
España	2%	4%	0,4	-0,2
Dinamarca	1%	1%	-0,5	-0,5
Eslovaquia	1%	2%	0,9	1,6
Rumanía	1%	1%	0,5	0,8
Finlandia	1%	1%	-2,0	-0,6
Portugal	0%	1%	0,0	-0,4
Grecia	0%	1%	0,0	-0,5

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Por otro lado, destaca también la concordancia, en líneas generales, del peso de estos productos sobre la estructura exportadora e importadora, tanto respecto a las propias estructuras comerciales como respecto al agregado comunitario. Sin embargo, dado que es una clasificación por producto, nos permite indagar más en esa composición de los flujos, con el fin de confirmar esa concordancia entre exportaciones e importaciones. En primer lugar hay que señalar que al calcular el peso de los 132 rubros considerados como alta tecnología¹³⁸ sobre los flujos comerciales, tan sólo 15 de ellos en las exportaciones y 13 en las importaciones representan para alguno de los países un peso superior al 5% del total de alta tecnología en 2015.

¹³⁸ Nos referimos a rubros puesto que hay distintos niveles de desagregación. Eurostat ofrece la desagregación a 3 dígitos, pero señalando con 5 dígitos aquellos productos que deben ser excluidos.

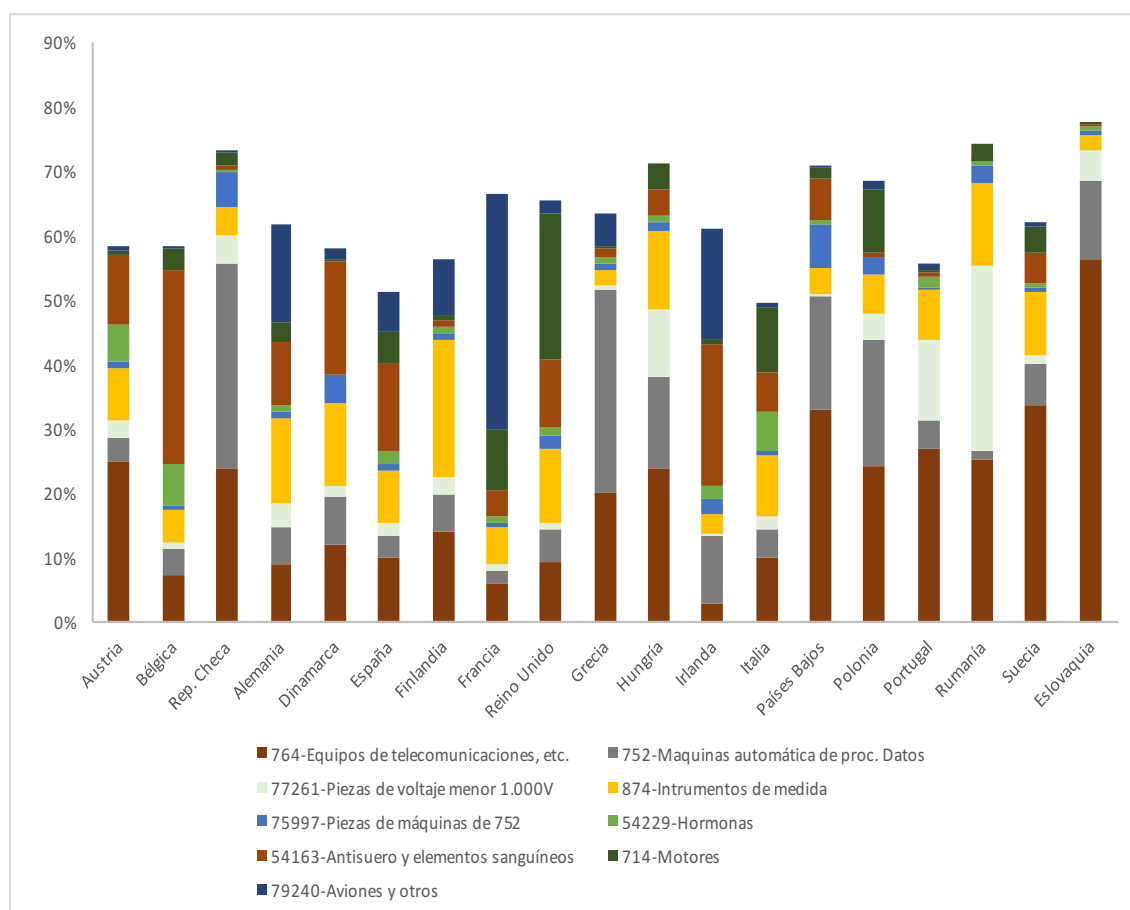
Gráfico 4. 7 Peso de los principales productos sobre las exportaciones de alta tecnología en 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Comparando la estructura exportadora e importadora de productos de alta tecnología, se aprecia el protagonismo de tres rubros concretos: Telecomunicaciones (764), Ordenadores (752, y aparatos de precisión (874). Se aprecian además algunas diferencias entre los países del Este y Grecia, y el resto de economías europeas. En las segundas, al peso de los tres productos ya mencionados, se unen los productos farmacéuticos, que por el contrario no aparecen en ninguna de las economías del Este. Asimismo, destaca el sector aeronáutico en Irlanda, Finlandia, Alemania, pero fundamentalmente en Francia, que presentaría un volumen de exportaciones de alta tecnología mucho menor de no contar con este sector, así como las exportaciones de motores. Por el lado importador también aumenta la relevancia de estos dos productos.

Gráfico 4. 8 Peso de los principales productos sobre las importaciones de alta tecnología en 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Por tanto, conviene interpretar con cautela los datos según contenido tecnológico, y especialmente cuando el elevado grado de concentración a nivel producto relega buena parte de la evolución agregada a lo que ocurra en estos mercados concretos. No obstante, de cara al entendimiento del posicionamiento estructural de una economía en su conjunto sí nos interesa conocer la evolución agregada de ciertas categorías, y de manera especial al analizar el grado de inserción externa. Pero al mismo tiempo, para conocer el alcance estructural de dichas variaciones resulta necesario conocer las particularidades organizativas de cada sector, algo que profundizaremos para el estudio del sector del automóvil.

Como señalábamos en el capítulo 1, a medida que se fragmenta el proceso productivo y las categorías sectoriales dejan de recoger posiciones productivas comparables en términos agregados, dejan también de ser útiles esos mismos criterios de agregación en la determinación del contenido tecnológico de la producción o del comercio. Más aún, la cuestión meramente tecnológica deja de ser determinante en la configuración de las distintas posiciones en procesos productivos que incluyen productos tecnológicamente homogéneos. Surgen así otros criterios, como el nivel de cualificación necesario, que requieren ser complementados con la cuestión tecnológica para la determinación de la

centralidad del segmento productivo desarrollado por un país dentro de la cadena en su conjunto. Ese criterio, desarrollado por Lall (2000, 2005), es el utilizado por Basu (2011) para la determinación a nivel producto de la intensidad de factores y del grado de cualificación necesarios para la fabricación de un producto concreto. Un método de clasificación que amplía a 261 los productos considerados (frente a los 132 identificados con el método previo).

La primera ventaja de esta clasificación es que mantiene el enfoque producto para todas las categorías tecnológicas, a diferencia de la clasificación de Eurostat que sólo aplicaba ese grado de desagregación para identificar aquellos de alta tecnología, o del enfoque agregado sectorial para datos de producción. Con ello, además de los distintos grados de tecnología, podemos identificar los productos intensivos en uso de recursos o aquellos puramente primarios. La segunda ventaja es que la identificación se realiza a partir de la diferenciación dentro de cada rama con un nivel de desagregación muy amplio, pudiendo encontrar productos diferentes dentro de una misma rama que anteriormente considerábamos homogéneos –no en la clasificación previa de alta tecnología de Eurostat, que también era a nivel producto, pero sí en las clasificaciones agregadas según sector o rama de pertenencia.

Cuadro 4. 16 Peso sobre exportaciones totales según contenido tecnológico y nivel de cualificación necesario, 2015

	Alta cualificación e intensidad tecnológica	Baja cualificación e intensidad tecnológica	Media cualificación e intensidad tecnológica	Productos primarios no energéticos	Manufacturas intensivas en recursos	Productos energéticos	Productos no clasificados
Austria	20,0%	12,8%	31,0%	12,5%	14,4%	1,7%	7,6%
Bélgica	32,3%	5,8%	20,1%	18,2%	10,6%	8,5%	4,6%
Rep. Checa	20,0%	9,0%	42,9%	8,2%	14,0%	2,7%	3,2%
Alemania	25,7%	6,7%	40,9%	9,1%	9,2%	1,6%	6,7%
Dinamarca	25,5%	5,6%	21,8%	23,4%	13,1%	4,8%	5,7%
España	16,6%	7,2%	30,9%	21,0%	14,1%	4,9%	5,4%
Finlandia	12,2%	9,7%	26,4%	15,2%	19,9%	6,9%	9,6%
Francia	33,4%	5,6%	25,0%	15,6%	9,8%	3,0%	7,6%
Reino Unido	27,7%	3,8%	28,4%	19,0%	7,3%	7,2%	6,8%
Grecia	13,8%	4,7%	6,6%	31,4%	9,3%	29,4%	4,8%
Hungría	25,4%	4,8%	43,1%	10,3%	10,6%	2,4%	3,4%
Irlanda	70,2%	1,0%	4,3%	11,6%	6,3%	0,6%	6,1%
Italia	16,7%	9,8%	32,8%	12,1%	20,8%	3,3%	4,4%
Países Bajos	32,4%	4,8%	14,4%	18,7%	7,8%	9,9%	11,9%
Polonia	16,8%	10,9%	29,5%	18,3%	18,5%	2,9%	3,1%
Portugal	12,9%	9,0%	22,7%	17,5%	29,3%	7,6%	1,0%
Rumanía	9,5%	8,8%	35,7%	14,7%	23,3%	4,5%	3,6%
Suecia	21,3%	7,7%	31,0%	14,9%	13,1%	6,2%	5,7%
Eslovaquia	21,1%	9,7%	44,1%	7,5%	12,4%	3,7%	1,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Como resultado de diferente criterio, al incorporar los productos que requieren un elevado nivel de cualificación de la mano de obra, cambia de manera notable el escenario descrito bajo una perspectiva exclusivamente tecnológica. En líneas generales aumenta sustancialmente el peso de estos productos de mayor grado de sofisticación en todas las economías consideradas. El incremento es de más de 10 puntos porcentuales en Irlanda, Bélgica, Alemania, Dinamarca, España, Francia, Reino Unido,

Grecia, Hungría, Italia, Países Bajos y Eslovaquia, mientras asciende en mucha menor medida el de Austria, Polonia, República Checa, Portugal, Rumanía o Suecia. Los aumentos más elevados, en Irlanda, Bélgica o Dinamarca, se explican fundamentalmente por la consideración ahora de más productos pertenecientes a la industria química o farmacéutica, cuyos ratios de I+D, criterio fundamental para la consideración como alta tecnología, pueden ser hoy día menores que hace unos años, pero que siguen requiriendo de un alto grado de cualificación para su producción.

Cuadro 4. 17 Peso sobre importaciones totales según contenido tecnológico y nivel de cualificación necesario, 2015

	Alta cualificación e intensidad tecnológica	Baja cualificación e intensidad tecnológica	Media cualificación e intensidad tecnológica	Productos primarios no energéticos	Manufacturas intensivas en recursos	Productos energéticos	Productos no clasificados
Austria	21,6%	8,6%	27,7%	5,4%	15,6%	15,3%	5,7%
Bélgica	29,6%	5,1%	21,3%	12,1%	18,7%	10,3%	2,9%
Rep. Checa	27,1%	9,3%	30,9%	6,3%	11,1%	13,0%	2,4%
Alemania	25,5%	6,4%	25,3%	5,9%	13,9%	13,0%	10,0%
Dinamarca	21,3%	9,6%	23,0%	6,3%	19,2%	17,2%	3,5%
España	21,6%	5,3%	25,2%	12,9%	16,1%	14,4%	4,5%
Finlandia	20,5%	5,7%	23,5%	12,1%	15,4%	10,9%	12,0%
Francia	26,8%	5,7%	24,5%	10,2%	13,4%	14,5%	4,8%
Reino Unido	24,8%	4,0%	25,6%	7,8%	16,5%	13,2%	8,0%
Grecia	21,0%	7,2%	11,5%	26,0%	18,6%	11,6%	4,1%
Hungría	24,8%	6,9%	34,1%	7,9%	9,2%	10,8%	6,3%
Irlanda	45,4%	2,9%	15,6%	7,2%	13,8%	10,2%	4,9%
Italia	22,9%	7,2%	21,2%	12,3%	19,0%	13,9%	3,5%
Países Bajos	29,4%	4,3%	14,6%	13,3%	15,5%	9,6%	13,3%
Polonia	23,9%	11,1%	26,0%	7,0%	14,1%	14,1%	3,8%
Portugal	20,3%	6,3%	23,0%	12,8%	19,9%	15,5%	2,1%
Rumanía	20,8%	9,3%	28,8%	6,4%	13,4%	16,7%	4,6%
Suecia	22,5%	6,7%	27,1%	9,6%	15,0%	12,3%	6,9%
Eslovaquia	26,3%	8,9%	32,1%	7,5%	9,7%	13,3%	2,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Un incremento que se produce también dentro de la estructura importadora. Aunque, en líneas generales, la magnitud del crecimiento con este criterio de clasificación es menor que en el caso de las exportaciones, hay que señalar algunas diferencias respecto a los incrementos en los distintos flujos. De este modo, existen evoluciones diferentes entre la estructura exportadora e importadora de productos de alta tecnología. Por un lado, Bélgica, Dinamarca, Alemania, Irlanda, Países Bajos, Hungría, Eslovaquia y Reino Unido, verían incrementado el peso en su estructura exportadora por encima de la importadora, utilizando el criterio de intensidad de tecnología y cualificación. Por el contrario, en Austria, República Checa, Finlandia, Grecia, Italia, Polonia, Portugal, Rumanía, España y Suecia, aumentaría más el peso en su estructura importadora. Una información que apuntaría que este último grupo de países requeriría un esfuerzo importador todavía mayor que el exclusivamente tecnológico.

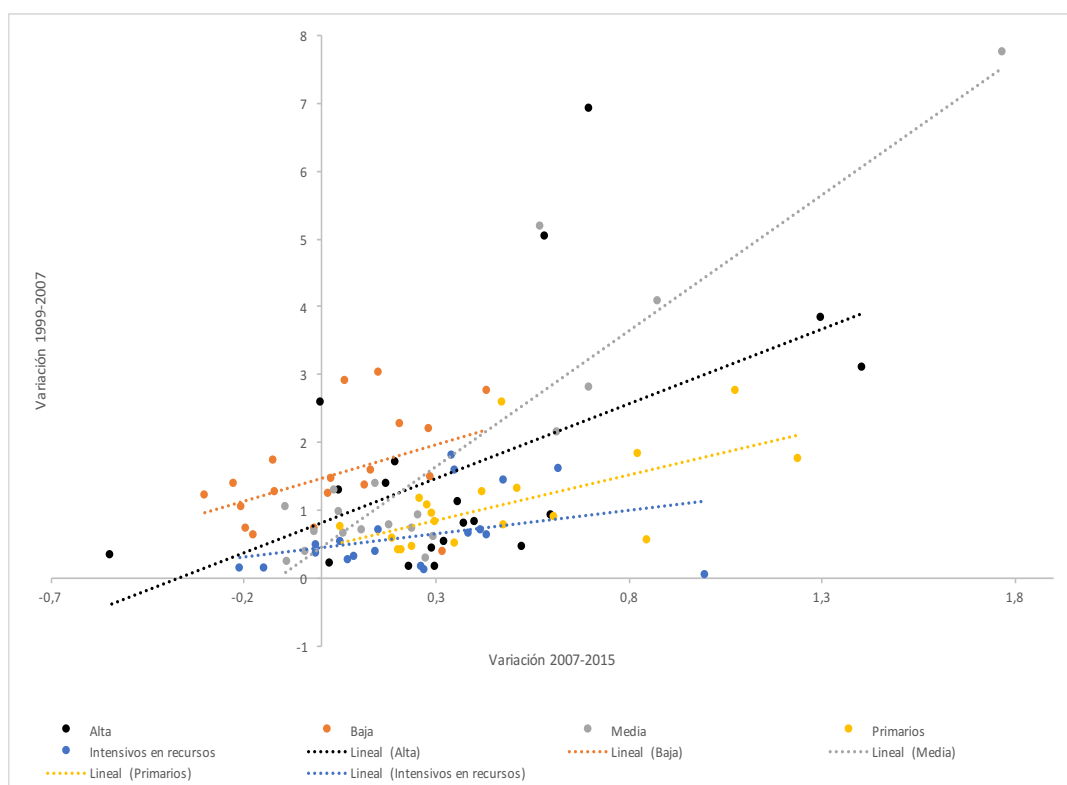
Comparando la evolución exportadora e importadora tomando en consideración este criterio de clasificación, nos encontramos con una fuerte contracción desde 2007, que afecta de manera especial a los productos de intensivos tecnología y baja cualificación tanto por el lado exportador como importador. Las exportaciones más dinámicas son productos intensivos en tecnología y de alta o media cualificación, también en el periodo

post-crisis. Sin embargo, hay que tener en cuenta que cada punto en los gráficos siguientes representa un país en su respectiva categoría, encontrándonos por tanto con un escenario muy polarizado para dos países distintos y una misma categoría de productos en un mismo subperiodo.

Sin embargo, al igual que ocurría con el criterio tecnológico anterior, nos encontramos que dentro de la categoría de productos intensivos en capital y alta cualificación existe una elevada concentración en torno a pocos productos, de manera que lo que en ellos ocurre condiciona fuertemente la evolución de la categoría. Así, si dentro de los más de 300 productos considerados bajo este criterio de clasificación, seleccionamos aquellos con un peso superior al 5% sobre la estructura comercial de alguno de los países en 2015, nos encontramos con un grupo reducido de apenas una docena de productos que explican prácticamente la mitad de la categoría.

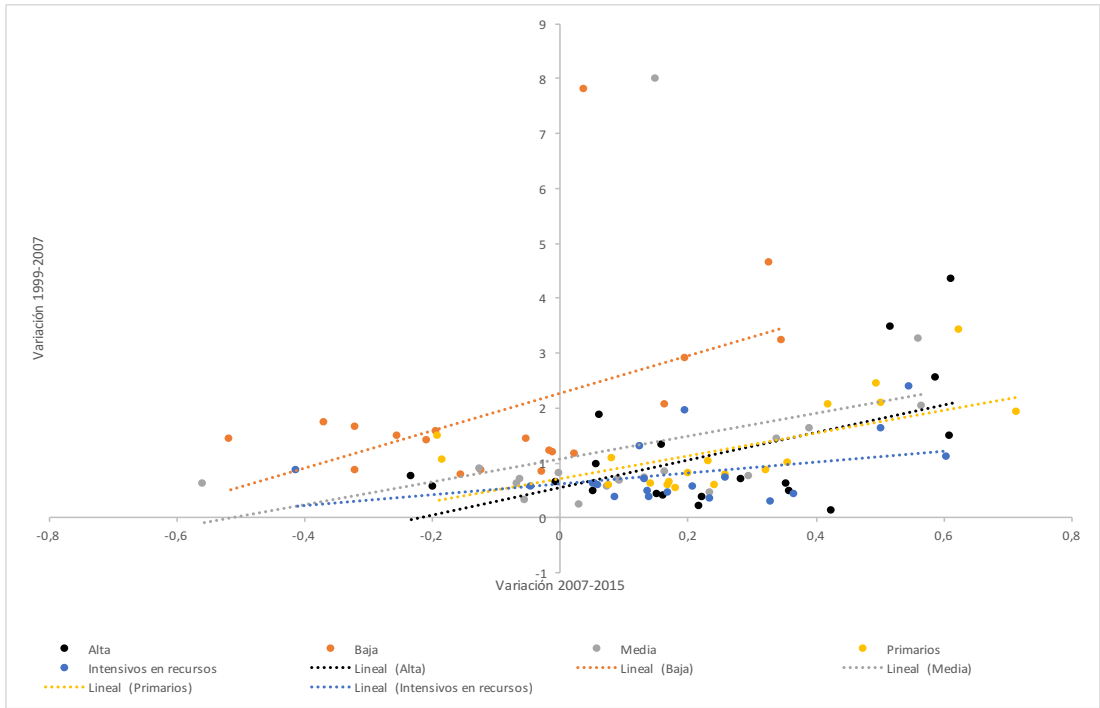
Y son de nuevo los mismos productos, o muy similares, que bajo el criterio anterior: productos farmacéuticos, aviación, maquinaria y telecomunicaciones. Se repite, además, el protagonismo de los países, mayor importancia exportadora de la industria farmacéutica de Irlanda, Dinamarca o Bélgica; mayor peso de telecomunicaciones y maquinaria en periferia del Este; y mayor peso de la industria aeronáutica en Francia, Reino Unido y Alemania.

Gráfico 4. 9 Relación entre tasa promedio de variación de exportaciones según tipo de producto por subperiodos



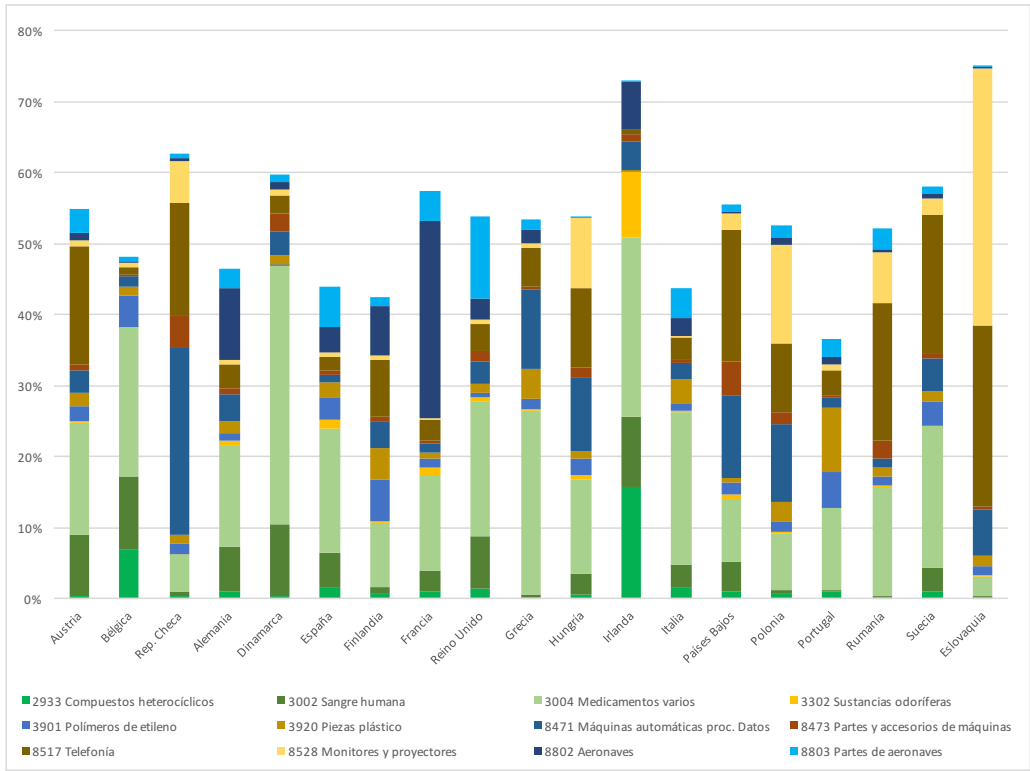
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Gráfico 4. 10 Relación entre tasa promedio de variación de importaciones según tipo de producto por subperiodos



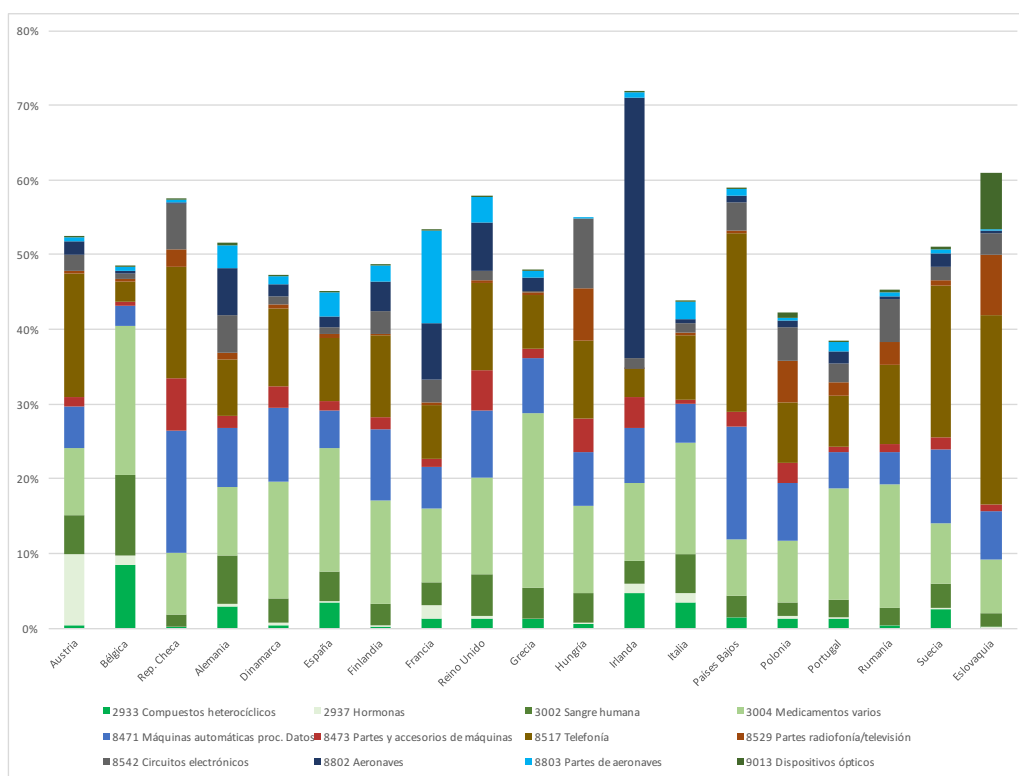
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Gráfico 4. 11 Peso de los principales productos sobre las exportaciones intensivas en tecnología y alta cualificación en 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Gráfico 4. 12 Peso de los principales productos sobre las importaciones intensivas en tecnología y alta cualificación en 2015

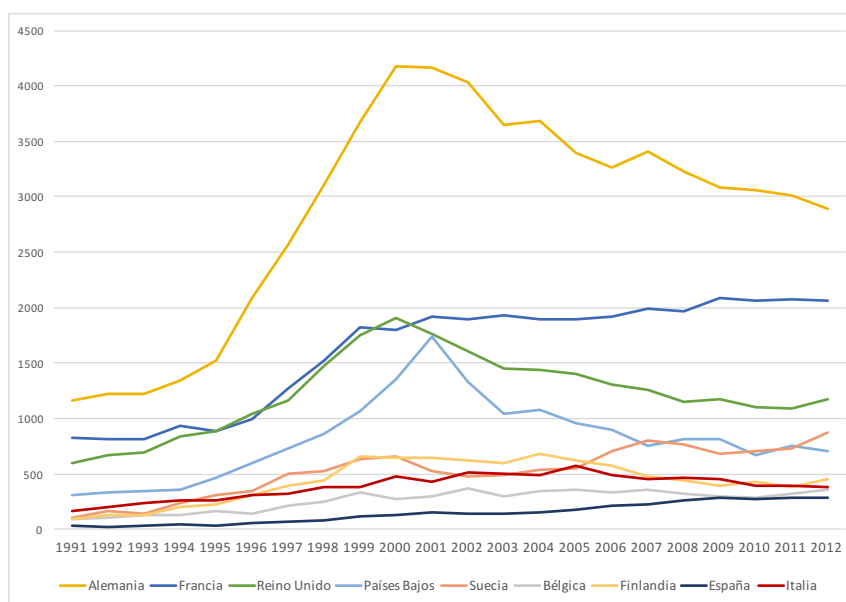


Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Aunque conocer la posición agregada en términos de contenido tecnológico puede ser útil en el análisis estructural y de articulación externa, conviene utilizarlas con muchas cautelas, dada las fuertes concentraciones vistas en el punto anterior. A ello hay que añadir que dichas categorizaciones tecnológicas y de cualificación se realizan sobre inputs necesarios. La capacidad de innovación difiere de la clasificación tecnológica, en el sentido de que la primera nos ofrece un resultado en términos de output. Un país puede experimentar un aumento de la producción manufacturera o del peso de las exportaciones de productos de alta tecnología, pero que ello no suponga una mejora de su capacidad de innovación. Por ello, con el fin de determinar correctamente la posición estructural de las distintas economías europeas, conviene acompañar el análisis de contenido tecnológico con la evolución en el número de patentes registradas en la Oficina Europea (EPO), como indicador de innovación en el tipo de producción realizada.

El escenario cambia bastante respecto al diagnóstico anterior. Comparándolo con el cuadro que refleja el grado de polarización exportadora e importadora en términos de contenido tecnológico, el peso de Alemania es ahora todavía mayor en términos de patentes y también el de Francia. Por el contrario, desciende mucho el peso del resto de países, y fundamentalmente de la periferia del Este, que registraba un peso creciente en los últimos años. Tan sólo España, y fundamentalmente Suecia, presenta un peso relativo mayor, así como un claro incremento en los últimos años.

Gráfico 4. 13 Evolución del número de patentes del sector automotriz registradas en la EPO por país.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Las grandes pérdidas las registran Reino Unido, Países Bajos e Italia, y también Alemania a pesar de mantener todavía una importante brecha. El cambio de tendencia se produce entorno al 2000, cuando comienza el descenso en el número de patentes registradas por Alemania y Reino Unido, y se mantiene un leve crecimiento de las francesas. En cualquier caso, hay que tener en consideración que nos referimos a número de patentes referentes al sector automotriz registradas cada año, por lo que Alemania no sólo mantendría la mayor capacidad de innovación anualmente, sino que además acumularía un importante número de innovaciones a lo largo de los últimos años. Unos resultados que evidencian la capacidad central de generación y difusión de progreso técnico, y que al mismo tiempo generan beneficios monetarios por el uso de dicha tecnología, estableciendo un flujo desde la periferia al centro en concepto de pago de regalías (*royalties*). Un liderazgo innovador que se añade a su liderazgo tecnológico y constituye uno de los rasgos clásicos de una posición central, y establece al mismo tiempo un vínculo más en su articulación con la periferia.

Segunda parte

Articulación productiva en cadenas regionales de producción: el sector automotriz europeo

En la primera parte de esta investigación veíamos cómo el crecimiento de las asimetrías comerciales en la UE se produce en paralelo a un proceso de relocalización productiva regional en torno a sectores concretos. Entre ellos, cobraba especial protagonismo el sector automotriz.

En este capítulo profundizaremos en las características productivas y organizativas de este sector, así como en sus particularidades en la UE. En primer lugar, repasaremos la evolución histórica del sector automotriz y su vínculo con la configuración de espacios articulados productivamente en una dimensión fundamentalmente regional. En el caso concreto de la UE, veremos la estrecha relación entre el sector automotriz y las características del enfoque comunitario en política industrial. Además, analizaremos las estrategias adoptadas por las principales transnacionales europeas y su impacto en el condicionamiento de la posición externa en una dimensión nacional. En dicho análisis diferenciaremos el periodo previo al estallido de la crisis del posterior, incorporando los cambios recientes en la organización productiva del sector y como éstos han modificado la geografía productiva regional. El incremento de la fragmentación productiva, los procesos de fusiones empresariales en distintos niveles o la extensión de la modularización, habrían exacerbado la polarización productiva en el plano regional y condicionado los patrones de inserción exterior.

El objetivo es analizar la estratificación productiva producida en este sector, en un ámbito fundamentalmente regional, y determinar las distintas posiciones dentro de la cadena regional de producción. El enfoque desde una posición productiva articulada fundamentalmente en su dimensión regional aporta, por un lado, elementos básicos para la comprensión de la evolución asimétrica de posiciones comerciales externas, ayudando en el entendimiento de la crisis europea y particularmente en la distinta evolución de los saldos de cuenta corriente. Por otro lado, supone una visión desde la funcionalidad y articulación de las distintas estructuras productivas en un espacio común, superando los análisis de inserción exterior desde ópticas individuales.

Ello nos permitirá conocer los elementos y protagonistas de un espacio regional jerarquizado, y las consecuencias que de ello se derivan tanto en términos intra como extrarregionales y, en última instancia, sobre los propios determinantes de inserción externa de las respectivas economías comunitarias

Capítulo 5. Contexto histórico, particularidades productivas y organizativas del sector automotriz

En este capítulo analizaremos la importancia histórica del sector automotriz, su evolución a lo largo del tiempo y sus particularidades en la UE, poniendo especial atención a su vínculo con el desarrollo del marco institucional e industrial comunitario. El capítulo está dividido en cuatro apartados: 1) antecedentes históricos del sector, 2) etapas de expansión mundial, 3) particularidades en la UE, 4) política industrial comunitaria y geografía productiva del sector automotriz

5. 1 Antecedentes históricos del sector automotriz

El sector del automóvil ha constituido una pieza clave en el desarrollo del capitalismo durante el siglo XX, y fundamentalmente desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. La importancia histórica de este sector se debe a su centralidad desde distintos ámbitos, desde su importancia como bien productivo, sus conexiones intersectoriales o la organización de los procesos productivos, que le han conferido tradicionalmente un carácter estratégico. Además, la industria del automóvil es un arquetipo de la industria global, y uno de los principales conductores de ésta (Freyssenet y Lung, 2003: 56), lo que otorga un carácter explicativo, o al menos representativo, de las modificaciones recientes de los procesos de producción, las estrategias de internacionalización, o el entendimiento de los patrones de inserción comercial desde una visión articulada entre distintos espacios nacionales de producción.

La producción del automóvil es un proceso complejo, que requiere el desarrollo de diversas industrias paralelas¹³⁹ así como un importante grado de cualificación de la mano de obra. Hoy en día, un vehículo está compuesto por miles de piezas de procedencias geográficas y sectoriales muy diversas. Por todo ello su producción ha sido tradicionalmente considerada un signo de desarrollo, indicativo tanto de capacidades productivas como de capacidades de consumo, así como un indicador de la evolución general de la economía. Además de por sus numerosos vínculos intersectoriales, esa condición de sector estratégico se debió fundamentalmente a su conexión con la industria de guerra¹⁴⁰, aunque en sus orígenes fuese creado para uso exclusivamente

¹³⁹ Como metalurgia, plásticos, ingeniería, o la industria petrolera. Un automóvil incorpora actualmente unos 60 materiales diversos: desde cartón hasta acero. En concreto dentro de la UE, en 2009 el 20% del acero y el 36% del aluminio producido iba destinado a la producción de automóviles (Comisión Europea, 2009).

¹⁴⁰ Ya en la Primera Guerra Mundial se utilizaron automóviles, considerándose la primera guerra mecanizada de la historia; desde el uso de autobuses ingleses para transportar tropas hasta el famoso acontecimiento de los “taxis del Marne”, cuando fueron empleados taxis parisinos para llevar dos regimientos de infantería al frente. Durante la Primera Guerra Mundial, Reino Unido desarrolla también el primer carro de combate. Pero sin duda su utilización se extendió durante la Segunda, desarrollándose el sector en paralelo al crecimiento de la industria aeronáutica y armamentística con

civil. La centralidad del automóvil se mantiene por la influencia de su forma de producción sobre otros sectores, tanto desde el punto de vista del uso de su producción como del origen sectorial de los insumos necesarios. Por un lado, su clara condición de bien de consumo duradero y, por otro lado, su condición de bien de equipo en la medida en la que participa en el proceso de productivo de otros muchos sectores, fundamentalmente como equipamiento de transporte de mercancías y personas.

El proceso de producción del automóvil trascendió a la de cualquier otro producto, al constituirse como ejemplo de eficiencia organizativa y signo del capitalismo posbélico. Aunque sus orígenes se sitúan en la Europa del siglo XIX, el gran impulso inicial del coche moderno se produce con el desarrollo del sistema fordista de producción, y el crecimiento de las denominadas “las 3 grandes de Detroit” (Ford, General Motors y Chrysler). En los inicios la producción de vehículos era un proceso artesanal, que incorporaba piezas de diferentes gremios y que se construía en exclusiva para cada cliente. Con el Ford T, primer vehículo producido en cadena entre 1908 y 1927¹⁴¹, se introducen dos importantes novedades en la forma de producción. La primera es la estandarización de la fabricación, con piezas iguales e intercambiables y de un montaje relativamente sencillo, que supuso una evolución de la producción individualizada artesanal al ensamblaje. La segunda novedad fue la línea de montaje, introduciendo la movilidad del producto durante el proceso y manteniendo a los trabajadores en lugares fijos, cuando hasta entonces era los trabajadores, especializados en tareas concretas, los que se desplazaban. Mediante la movilidad del producto manteniendo a los trabajadores fijos, se conseguían reducir los tiempos de producción. Ambas novedades constituyen –producción estandarizada y línea de montaje o producción en serie– la clave organizativa fundamental de la producción en masa¹⁴².

la creación de la *War Production Board*, agencia americana creada durante la presidencia de Roosevelt para la adaptación de la industria manufacturera a las necesidades de la guerra, hecho que le permitió acelerar la producción y reducir los tiempos de la misma, mediante una concentración productiva que incrementaba las economías de escala (Palazuelos, 2000: 93).

¹⁴¹ En realidad, ya unos años antes la entonces denominada Olds Motor Vehicle Company había desarrollado un sistema de producción en serie. A principios del siglo XX ya producía cientos de vehículos con este sistema, hasta que fue adquirida en 1908 por General Motors. Pero fue Ford quien lo popularizó tras el éxito de ventas del Ford-T y a quién se acabó asignando el mérito (Parissien, 2013).

¹⁴² El desarrollo del fordismo está sin duda influenciado por el surgimiento previo del denominado taylorismo basado en la aplicación de métodos científicos positivistas y mecanicistas para la organización integral del trabajo, con el objetivo de maximizar la producción mediante la búsqueda de la máxima eficiencia de los tiempos de producción. Supuso la especialización del obrero en tareas específicas, introduciendo la división del trabajo en un mismo proceso de producción, pero generando al mismo tiempo importantes conflictos laborales. Escenario que sistema fordista pretende aliviar, al otorgar centralidad a la expansión de mercados para la obtención de economías de escala, que permitió el crecimiento simultáneo de salarios y beneficios.

A ello se añadía un concepto integral del conjunto del proceso productivo, centrado en la integración vertical de las distintas fases¹⁴³. Los cambios organizativos en el modelo de producción del automóvil se extienden de manera rápida a otros sectores, y fundamentalmente en aquellos orientados a satisfacer el nuevo consumo de masas.

El automóvil es sin lugar a dudas el principal bien de consumo del periodo posbélico¹⁴⁴. Dada su importancia como producto –por su doble naturaleza de bien de consumo y bien de equipo, su conexión con la mejora de la red de transporte, con las fuentes energéticas, y con las innovaciones tecnológicas– su desarrollo se compara con el surgimiento del ferrocarril. Además, al ser ambos medios de transporte, inciden en la reordenación geográfica de la producción al conectar fuentes de insumos con centros productivos, favoreciendo la concentración productiva en los núcleos industriales. Su transcendencia se pone de manifiesto en la extensión del uso del concepto de Fordismo, como caracterización de un modelo de acumulación concreto (Jessop, 1992). De este modo un concepto inicialmente orientado a describir una forma de organización industrial, en torno a la producción estandarizada y la línea de montaje, trasciende para describir el capitalismo de la posguerra hasta la década de los 70¹⁴⁵.

No obstante, en el sector ya se estaban produciendo modificaciones cruciales en el modo de producción, que no respondían a la idea inicial de la producción masiva de bienes estandarizados. En la próspera década de los 20, se registraba saturación en un mercado de automóviles en el que consumidores con cada vez más poder adquisitivo no se contentaban con un producto estandarizado¹⁴⁶. Por ello General Motors desarrolla una estrategia que primaba el diseño diferenciado frente a la producción masiva. En este modelo organizativo las piezas claves siguen siendo las que constituían el fordismo – producción en serie y productos estandarizados– pero el diseño y el coste unitario dominaban sobre los avances en ingeniería, de manera que con un mismo grupo de

¹⁴³ En Michigan, en torno a *River Rouge*, se desarrolla un importante complejo industrial en que todos los componentes del coche eran fabricados por empresas pertenecientes a Ford, la mayoría de ellas situadas en Detroit, pero alguna también en el extranjero, como la de Brasil para la fabricación de neumáticos (Parissien, 2013).

¹⁴⁴ El automóvil cambió también el urbanismo, permitiendo un alejamiento de los trabajadores de los núcleos productivos, y propiciando el desarrollo de nuevas zonas urbanas, que contribuían a esa creación de la identidad de la clase media.

¹⁴⁵ No es nuestro objetivo debatir sobre la naturaleza del modelo de acumulación posbélico, ni su etiquetado como fordista, ni su duración o ni extensión geográfica, sino simplemente resaltar la centralidad del sector en el desarrollo capitalista posbélico. Desde la escuela de la regulación (Coriat, Boyer, Lipietz), el fordismo es considerado el núcleo vital de la expansión industrial de EEUU y el catalizador del crecimiento económico desde el final de la II Guerra Mundial, en la medida en la que sentó las bases de la expansión keynesiana, incidiendo en la división del trabajo y la estructura de clases sociales, con el surgimiento de la denominada clase media y la negociación colectiva, mediante la expansión del modelo de acumulación basado en el incremento de la capacidad de consumo y la rentabilidad mediante la expansión del tamaño del mercado. El fordismo por tanto puede ser considerado de manera simultánea un proceso de organización laboral, un régimen de acumulación, o un modelo de regulación (Jessop, 1992; Clarke, 1990).

¹⁴⁶ De hecho, el Ford-T dejó de fabricarse en 1927.

piezas estandarizadas se pudiesen desarrollar vehículos de envolturas diferentes. En términos organizativos se tiende a una descentralización de la unidad empresarial – distintas plantas pueden producir distintos bienes, frente al modelo previo de producción única¹⁴⁷–. Esta estrategia, conocida como *sloanismo*¹⁴⁸ tuvo sus frutos en el aumento de cuota de mercado de General Motors, que superó a Ford hasta mediados de los 80. De ahí que lo que a menudo se refiere a fordismo sea en términos de organización de la producción *sloanismo* (Boyer y Freyssenet, 2000: 136). La clave ahora era la diversidad, es decir, la gama diferenciada frente al producto estandarizado, por lo que fue también denominado fordismo diversificado (Jürgens, 2000).

El problema era que en este nuevo esquema no bastaba con el mantenimiento de la capacidad de consumo, sino que había que seducir al consumidor para que cambiase a otro modelo de vehículo una vez que, pasados varios años, su compra inicial estuviese amortizada. Las compañías americanas optaron por vehículos de cada vez mayor tamaño y potencia, que requerían mayores consumos energéticos, con la idea de que eran más fáciles de vender que los de tamaño pequeño (Hounshell, 1984). Pero el desarrollo de legislación sobre seguridad y contaminación, la popularización a nivel mundial del denominado Escarabajo de la alemana Volkswagen a partir de los años 50, así como los vehículos japoneses a partir de los 60, supuso el declive del periodo de dominación del automóvil americano¹⁴⁹. La crisis de los 70, de componente petrolero, afectó duramente al sector automotriz, frenando el crecimiento de Volkswagen y suponiendo el golpe definitivo a la industria norteamericana.

Ya desde la década de los 60, varios países asiáticos y fundamentalmente Japón, venían registrando un fuerte crecimiento económico¹⁵⁰, apoyado en el desarrollo de industrias de alto contenido tecnológico –electrónica, automóvil, informática– orientado a las exportaciones. La clave de ese periodo de crecimiento industrial fue el denominado *toyotismo*¹⁵¹, un sistema de organización de la producción centrado en la idea de trabajo

¹⁴⁷ Surge con ello el concepto de tecnoestructura, en el sentido de Galbraith (1967), para definir la separación en la estructura empresarial entre un núcleo directivo conocedor de los aspectos técnicos del proceso de producción, frente a los propietarios, limitados a la evolución de la rentabilidad.

¹⁴⁸ En referencia a Alfred P. Sloan, entonces presidente de General Motors.

¹⁴⁹ Honda fue el primer fabricante en producir un motor que respetaba la legislación anticontaminación dictadas en EEUU a finales de los 70 (Boyer y Freyssenet 2000: 126).

¹⁵⁰ Hay que tener en cuenta que, tras la rendición de Japón en 1945, siguió un periodo de ocupación por el ejército aliado con un reparto de territorios entre EEUU, Australia, Reino Unido y Nueva Zelanda, que concluyó en 1952. Al crecimiento japonés se unieron Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea –que fueron denominados los tigres o dragones asiáticos– y Malasia, Tailandia e Indonesia. Juntos forman el denominado milagro asiático, que terminó en los años 90 con el estallido de la burbuja japonesa.

¹⁵¹ De nuevo una forma de organización particular de la producción de automóviles se instaura como adjetivo para la caracterización de un modelo de organización industrial, incluso para la caracterización elemental del modelo de acumulación. De alguna forma el *toyotismo* introduce una nueva cultura laboral (Woomack *et al.*, 1990), y modifica la relación entre la producción y el consumo (Boyer y Freyssenet, 2000).

flexible, mejoras en la gestión, la organización y la automatización del proceso, y la generación de trabajadores multifuncionales. A diferencia del fordismo, bajo esta nueva organización el volumen de producción es el justo y necesario, adaptado a las necesidades concretas de la demanda mediante series cortas y productos diferenciados. El denominado *Toyota Production System (TPS)*¹⁵² constituía un sistema integral de producción basado en la denominada “organización ligera” (*lean production* en su término en inglés), que se constituyó en el núcleo de la filosofía de Toyota. Los pilares fundamentales de este sistema eran la “producción justo a tiempo” (JIT por sus siglas en inglés) y la máxima automatización del proceso de producción (*Jidoka* en su término en japonés). El objetivo del TPS era, en última instancia, perfeccionar de manera continua el proceso de producción, tanto mediante la eliminación de tiempos o gastos innecesarios¹⁵³, como con una mejora continua de la calidad (*Kaizen* en su término en japonés). En términos laborales buscaba la implicación plena del trabajador en la organización, humanizando las medidas tayloristas de gestión laboral (Tsutsui, 1998) que generaron importantes conflictos laborales¹⁵⁴. Ello se concretó en la asignación de diversas tareas a un mismo trabajador, una elevada mecanización y robotización del proceso de producción, el control de la calidad, la minimización del stock tanto de inputs¹⁵⁵ como de outputs.

¹⁵² Los principios del TPS están recogidos en el libro "La Manera de Toyota" (Ohno, 1988), ingeniero de la empresa japonesa, traducida al inglés en los 80. En los 90. tras la publicación del libro de Coriat (1993), el debate sobre el modelo japonés se intensifica. Según Coriat, los cambios en el modelo de producción y organización industrial suponían un nuevo paradigma comparable con el fordismo en su momento, ya que no sólo afectaban al modo de producción –búsqueda máxima eficiencia a partir de cambios organizativos- sino que también modificaban las relaciones de producción.

¹⁵³ En la terminología del TPS, se denominan *mura*, *muda* y *muri*. Hacen referencia a la pérdida de tiempo, las cargas de trabajo o los costes de una producción excesiva o gestión del stock. Las medidas aplicadas se agrupan en cuatro principios: *Heijunka*, eliminación de residuos, *Takt time*, *Kanban*. *Heijunka*, se basa en la nivelación del proceso mediante el control de la carga de trabajo para mantener una producción continua y diversificada en lotes pequeños con la que poder amortiguar las variaciones de la demanda, así como la eliminación de sobrecargas de trabajo que puedan derivar en problemas de calidad o seguridad. La eliminación de residuos es un concepto clave para aligerar el proceso de producción, y hace referencia a cualquier parte del proceso mejorable, como la reducción de excesos de producción, tamaño de inventarios o movimientos innecesarios. *Takt time* hace referencia al tiempo de la demanda del cliente, y el objetivo es la sincronización del ciclo de producción en función de ésta, cuya optimización supone la reducción de residuos y tiempos de entrega. El *Kanban* es un sistema de información interna y programación de actividades, que busca controlar el inventario en cada una de las fases del proceso de producción.

¹⁵⁴ En los años 30 surge la United Automobile Workers (UAW), sindicato unificado de productores de EEUU y Canadá y, tras su reactivación en la posguerra, mantuvo elevada influencia entre hasta los años 70. Las principales huelgas promovidas fueron la de 1936 (Flint Sint-Down), 1945 (General Motors), 1970 (Chrysler), 1983 (Carterpillar), 1998 (Flint, General Motors). El surgimiento de la UAW está vinculado con la extensión de nuevas medidas laborales como la suspensión de jornada sin sueldo en función de la variación de la demanda (Gambino, 1996).

¹⁵⁵ La minimización de stocks llevaba asociado una dependencia elevada a la fluidez del aprovisionamiento, de manera que un fallo de más de 48 horas en la cadena de suministro acaba casi necesariamente en una parada de producción. Existen muchos ejemplos de ello, como lo

Frente a la producción de grandes series que caracterizaron el periodo fordista, se aboga ahora por producciones cortas primando la diversidad de productos que cubra las necesidades individualizadas de los consumidores. Una idea en realidad ya presente desde la estrategia *sloanista* de General Motors, pero ahora con la posibilidad de fabricar distintos modelos en la misma línea de producción. Por tanto, la novedad del toyotismo no era tanto la diversidad, sino la manera de producir esta diversidad.

El desarrollo del sector automotriz en Japón contó con alta participación del Estado por dos vías, su vínculo con la industria de guerra¹⁵⁶ y la protección a la industria naciente. El gobierno japonés lanzó un programa de estímulo del sector automotriz apoyado en medidas proteccionistas para favorecer el crecimiento de Toyota y Nissan, así como del establecimiento de *joint ventures* con fabricantes extranjeros. Junto con la protección pública y los cambios en la organización del proceso productivo, se produjo también un importante cambio en la estructura organizacional de la propia empresa. Así como el modelo fordista completa los métodos de organización productiva taylorista con un modelo de gestión empresarial integrado verticalmente, y el modelo *sloanista* lo desintegró parcialmente para producir modelos diferenciados, la base organizativa del toyotismo pasa a apoyarse en la expansión de la subcontratación. En 1971, el 60% de las pymes industriales en Japón era subcontratistas de compañías de mayor tamaño (Karsten, 2013: 280). Mientras el modelo organizativo en la etapa fordista era la integración vertical, el modelo toyotista era la subcontratación.

La producción japonesa de automóviles creció a un ritmo muy elevado, en base a un crecimiento constante de la productividad, y no tanto del nivel de empleo, apoyado por un lado en el proceso de automatización de la producción y por otro lado en factores diversos que permitieron aumentar la carga de trabajo. La propia cultura laboral japonesa, la debilidad sindical, los métodos de *lean manufacturing*, el desarrollo de infraestructuras, permitieron una reducción de tiempos y coste de transporte. Además, En el centro de la estrategia industrial japonesa se encontraban las innovaciones en la red de transportes como fuente de obtención de ventajas comerciales (Womack, *et al.*, 1990).

Por lo general, se considera que el toyotismo supone una ruptura con el fordismo previo, pasando de una producción rígida de grandes series a una flexible de series cortas. Pero

ocurrido tras el terremoto de Fukushima en 2011, que afectó a la fabricación de motores y a 10 plantas europeas. En la planta de PSA de Vigo, el resultado fue una caída de la producción del 65% durante al menos dos semanas, alrededor de 5.000 vehículos perdidos, 2.000 empleados sin trabajo y 50 más acogidos a un ERE. Llegando a afectar a 10 plantas europeas (Sío, 2011).

¹⁵⁶ Los orígenes del toyotismo como forma de organizar la producción se sitúan en las necesidades productivas de la Guerra de Corea (1950-53), y la búsqueda de reducción de los tiempos de producción (Coriat, 1993). La armada japonesa introdujo el sistema Takt en la fábrica de aviones de Mitsubishi, tras una visita en los años 40 (Zeitlin y Herrigel, 2000: 325). En general, el modelo de Toyota es una aplicación de métodos utilizados previamente en la industria aeronáutica durante la guerra.

lo cierto es que hasta los años 80 la diversidad de modelos de Toyota era bastante limitada (Michelli, 1994). De hecho, fue un solo modelo en los años 70, el Toyota Corolla, lo que sentó las bases de la diversificación posterior. La peculiaridad del fabricante japonés fue su pronta expansión geográfica, pero no en términos comerciales sino productivos, instalándose desde los 70 en EEUU¹⁵⁷. El motivo de esa expansión productiva fue la reacción proteccionista de los países de la OCDE ante la crisis de los productores tradicionales y el éxito de los nuevos, limitando las importaciones de vehículos asiáticos¹⁵⁸. La reacción japonesa fue una fuerte inversión en nuevas plantas, fundamentalmente en EEUU y Reino Unido, que puso de manifiesto la superioridad de su modelo productivo, obligando a los productores tradicionales a una paulatina adopción de sus métodos de organización del trabajo (Michelli, 1994).

Los sistemas organizativos japoneses se extendieron rápidamente en el sector automotriz, bien por la propia estrategia de expansión de las marcas japonesas o por la adopción de marcas europeas y americanas de las mismas claves organizativas, y posteriormente a otras ramas manufactureras, tanto el toyotismo como su posterior variante denominada hondismo. Ambos pueden ser considerados como representantes de la *Lean production*, aunque son modelos industriales diferenciados por dos cuestiones clave. Por un lado, en Toyota el objetivo central era la reducción de costes y en Honda la innovación del producto y flexibilidad de la producción (Boyer y Freyssenet, 2003: 122). Por otro lado, Honda encontró en las exportaciones la obtención de las economías de escala que no obtenía en el mercado interno japonés (Boyer y Freyssenet 2003: 126).

No obstante, la tesis de la superioridad de un modelo organizativo sobre otro en el sector del automóvil ha sido sometida a debate (Zeitlin y Herrigel, 2000), así como la linealidad de las etapas en el transcurso de modelos fordistas a sloanistas o toyotistas y hondistas (Boyer y Freyssenet, 2003). En realidad, conviven en mismos momentos distintos tipos de estrategias –diversidad y flexibilidad (modelo Taylor y Woollard); volumen (modelo Ford); volumen y diversidad (modelo Sloan); calidad y reducción de costes (modelo Toyota); innovación y flexibilidad (Honda) (Tappi, 2007)–, que se materializan en cada región de manera distinta y que tienen duraciones diferenciadas.

En términos geográficos, la industria del automóvil se ha desarrollado históricamente de manera simultánea en una dimensión global y regional. Por un lado, existen estrategias de internacionalización desde prácticamente los inicios de la industria

¹⁵⁷ La producción de Toyota en EEUU empezó en 1972, y en 1994 el Toyota Corolla se convirtió en el coche más vendido de la historia.

¹⁵⁸ En EEUU se estableció en 1981 un límite 1.68 millones de vehículos japoneses, elevada a 2,3 millones en 1985. Países europeos como Francia, Italia, o Reino Unido también limitaron las importaciones hasta el establecimiento del mercado único, eliminando progresivamente las restricciones a partir de 1999 (CCOO, 2011: 10).

moderna y, por otro lado, es una industria con un marcado carácter regional¹⁵⁹. El sector del automóvil ha sido históricamente un sector especialmente sensible a las economías de escala, pero al mismo tiempo un sector en el que la diferenciación de producto constituye un elemento clave. Esa conjunción entre la obtención de volúmenes amplios de producción, y la adaptación de modelos específicos, ha guiado la expansión mundial del sector. Pero fueron aquellos productores que se mantuvieron en estrategias regionales, incluso nacionales, mantuvieron su dominio. En esa línea se ubicaba el lema de Honda “*Think globally, act locally*”, y la tendencia de “glocalización” extendida desde entonces (Lung y Tulder, 2003). Un término que hace referencia precisamente a esa orientación mundial, pero teniendo en cuenta las particularidades propias de cada región, y en consecuencia instando más a la ubicación física que a la expansión comercial. Por ello, los vínculos entre sector automotriz y desarrollo de procesos de integración regional son múltiples, y se pueden encontrar ejemplos de ello en los procesos de formación de estas áreas, y fundamentalmente en la UE y la zona NAFTA¹⁶⁰ (Freysenet y Lung, 2003).

5.2 Diferentes etapas en la expansión mundial del sector

En cualquier caso, sí que son diferenciables distintas etapas en la evolución del sector, caracterizadas fundamentalmente por las estrategias seguidas por las distintas empresas a nivel global, y la manera en la que ello ha moldeado la geografía productiva del sector e incidido sobre su dimensión externa.

Una primera etapa de expansión global que se extiende aproximadamente hasta la década de los 80, con dominio de compañías americanas. En 1965 en términos de volumen de negocios las tres empresas americanas –General Motors, Ford y Chrysler– dominaban a nivel mundial, muy por encima de las europeas y asiáticas. Ese año el volumen de negocio de General Motors ascendía a unos 14.600 millones de dólares, superando en 1,8 veces el de Ford y en 7 veces a Chrysler. Una brecha que ascendía a más de 10 veces con los principales fabricantes europeos entonces –Volkswagen, Fiat y Daimler-Benz–. La entonces American Motors se situaba en séptimo lugar, y detrás las marcas francesas –Renault, Citroën, Peugeot–, la británica Leyland Motor, y las

¹⁵⁹ Prueba de ello es que las estrategias de modelos de vehículos globales, como Ford con el proyecto Mondeo, o Fiat con el Palio, resultaron fracasos (Lung y Tulder, 2003).

¹⁶⁰ En Norteamérica en 1965 se firma el *Auto Pact* entre EEUU y Canadá, como un medio de los productores del primer país de obtener ventajas de los menores costes laborales en el segundo. Su entrada en vigor atrajo a productores japoneses a Canadá, en un momento en el que comenzaba la ola inversora hacia México, canalizada primero en el sector en la instalación de plantas de motores y después en plantas ensambladoras de vehículos. Aunque México había desarrollado una política de sustitución de importaciones, los movimientos de inversores americanos supusieron una fuerte presión para el cambio a una política de orientación exportadora, precursora del acuerdo de libre comercio firmado entre estos países en 1988 (Freysenet y Lung, 2003: 60).

japonesas Toyota y Nissan. El volumen de negocios de Renault, entonces la principal empresa industrial francesa, era el 5% del registrado por General Motors (Warzoulet, 2014). Entre las 500 compañías más grandes, 306 eran americanas, y sólo 33 alemanas y 25 francesas.

El dominio americano se puso de manifiesto en la pronta expansión geográfica de sus fabricantes. En concreto, General Motors se instala en Europa en los años 20, con la instalación de una fábrica en Dinamarca y otra Bélgica, así como la compra de la británica Vauxhall en 1923 y la alemana Opel en 1929. A ello se añadía la implantación de pequeñas plantas ensambladoras en la Península Ibérica¹⁶¹. Posteriormente crearon las filiales europeas de sus respectivos grupos, Ford Europa en 1967 y General Motors Europa en 1987. Ford lideró por un tiempo el mercado europeo, hasta el punto de que a finales de los 70 los números obtenidos en Europa evitaron la quiebra del grupo. Chrysler, en cambio, que seguía también una estrategia de expansión europea con la compra de Simca en los 60, acabó siendo absorbida en 1978 por Peugeot, lo que permitió al grupo francés disponer de plantas en Reino Unido y España. (Freyssenet y Lung, 2003: 60). De este modo, en la Europa de la posguerra se desarrollan estrategias fordistas en el sector automotriz, en un periodo en realidad de surgimiento del sector europeo y la consolidación del automóvil como bien de consumo. Unas pautas que se van modificando paulatinamente –y de manera acelerada tras la crisis del petróleo– hacia el fortalecimiento de modelos regionales, y especialmente en Europa, desarrollándose un sistema automotriz europeo sobre los pilares de los líderes nacionales previos (Banville y Chanaron, 1991; Frigant y Lung, 2002; Layan y Lung, 2003).

La crisis del petróleo y la expansión de los modelos japoneses, marcan una segunda etapa. En los 80 los productores europeos permanecían fuertemente vinculados a sus territorios, manteniendo en ellos la mayor parte de sus capacidades productivas y de las ventas, aunque desde los 60 había comenzado, de una forma u otra, procesos de integración regional en los que el sector desarrolló un papel activo. No fue así, en cambio, en el caso japonés y coreano, que mantuvieron un modelo de producción nacional y orientación exportadora, así como una estrategia de expansión geográfica mediante la instalación de plantas en otras regiones. Las estrategias de regionalización se fortalecen en los 90, con una combinación de plataformas de exportación a mercados internacionales, surgiendo divisiones regionales fundamentalmente de productores americanos y japoneses. El resultado de estas estrategias fue la agudización de una división internacional del trabajo de carácter intrarregional y otra de carácter interregional (Freyssenet y Lung, 2003: 69). Esto es resultado de diversos motivos: de la dificultad de homogenizar las demandas mundiales, el factor distancia geográfica coste

¹⁶¹ De hecho, el cambio en España de políticas sobre atracción de inversión extranjera directa durante los 70 fue conocida como “las leyes Ford”.

de transporte, y el desarrollo de medidas regulatorias de protección de un sector con elevado factor estratégico.

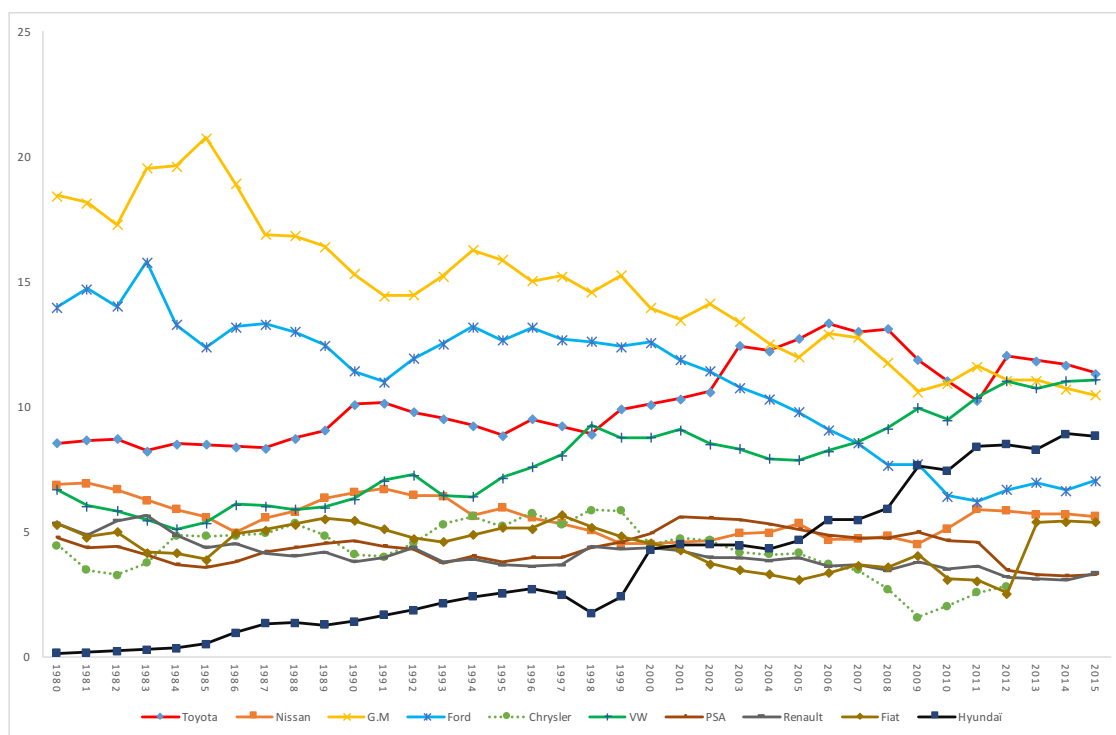
El auge de la globalización desde los 80, que impacta especialmente al sector automotriz, con un incremento de la demanda, surgimiento de nuevos mercados (especialmente asiáticos y fundamentalmente China), y los distintos movimientos de relocalización en busca de un abaratamiento productivo. En 1975 el 80% de las piezas de un coche provenían de 7 países, en 2005 de 11. (Sturgeon *et al.*, 2009). Unos datos que muestran que la primera etapa de globalización no afectó tanto al sector automotriz como en otros sectores, en el sentido de su dispersión geográfica. Así, el alto grado de regionalización de la producción de automóviles habría permitido al sector, a diferencia de otras industrias, el mantenimiento los principales núcleos productivos históricos. Algunos autores (Dicken, 2007) consideran el sector del automóvil como uno de los más globalizados, pero otros (Freyssenet y Lung, 2003) consideran que el alto grado de regionalización es precisamente la característica más resaltable del sector automotriz. No obstante, el grado de internacionalización es heterogéneo entre las distintas zonas, siendo especialmente bajo en Europa, y más alto en las zonas periféricas –compatible con su configuración como plataformas exportadoras–, incluso a pesar de que en Europa han llegado ensambladores de otras regiones y las estrategias de *outsourcing* en los distintos niveles de proveedores.

En términos de cuotas de mercado mundiales, la decadencia de los productores norteamericanos se ha sostenido a lo largo del tiempo, con un breve cambio de tendencia a principios de los 90. De manera contraria, Toyota, Volkswagen y Hyundai registran una tendencia de crecimiento sostenido, aunque con matizaciones. La primera la pérdida de cuota de Volkswagen hasta 2005, en un periodo de fortalecimiento de Toyota. La segunda es, en cambio, la pérdida de Toyota con el estallido de la crisis.

Destacan tres hitos en esta evolución. El primero es el adelantamiento de Volkswagen a los fabricantes franceses de manera clara desde los 90. El segundo el adelantamiento de Toyota a los fabricantes americanos, y particularmente a General Motors desde mediados de los 2000, rompiendo un liderazgo histórico. El tercero, el adelantamiento de la surcoreana Hyundai primero, a los fabricantes franceses a mediados de los 2000 y a Ford tras la crisis, situándose como cuarto fabricante mundial. Por último, el ascenso continuado de Volkswagen desde mediados de los 2000 le coloca por encima de General Motors, y recientemente incluso superando a Toyota y liderando el mercado mundial¹⁶².

¹⁶² El gráfico muestra datos hasta 2015, pero a fecha de hoy existen algunos datos de 2016 que sitúan a Toyota como primer productor mundial (Muñoz, 2017).

Gráfico 5. 1 Evolución de la cuota mundial de los principales grupos automotrices



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Freyssenet, 2016

Pero esta tendencia regional se transformaba de la mano de la expansión de la globalización, y la apertura de mercados asociada, traducida en un incremento de la competencia internacional y en las crecientes interconexiones del sector a escala global (Milberg, 2013; UNCTAD, 2013; OECD, OMC y UNCTAD, 2013). Una competencia orientada tanto al segmento de menores precios como de mayor calidad, pero en la que la obtención de economías de escala mantiene su lugar central, lo que instaba a la búsqueda de nuevos mercados, mediante dos estrategias posibles, una de carácter global y otra de carácter regional¹⁶³. El desarrollo de modelos productivos sloanistas derivaron en un fortalecimiento primero de la regionalización, siendo un mayor mercado prerequisite de variedad de productos¹⁶⁴ (Freyssenet y Lung, 2003), aumentando al mismo tiempo la implantación de fabricantes extra-europeos, y el volumen de intercambios entre regiones. Una tendencia que fortaleció a las empresas europeas dentro del espacio regional, aumentando al mismo tiempo las técnicas de producción flexible y los intercambios comerciales e inversores con otras regiones. Carrillo y Lung (2003), se refieren a este periodo como *glocalización*, en referencia al

¹⁶³ Es posible una combinación de distintos niveles, monorregional para algunos productos, multirregional para segmentos de mercado específicos, y global para los más homogéneos (como coches de lujo o de muy bajo precio).

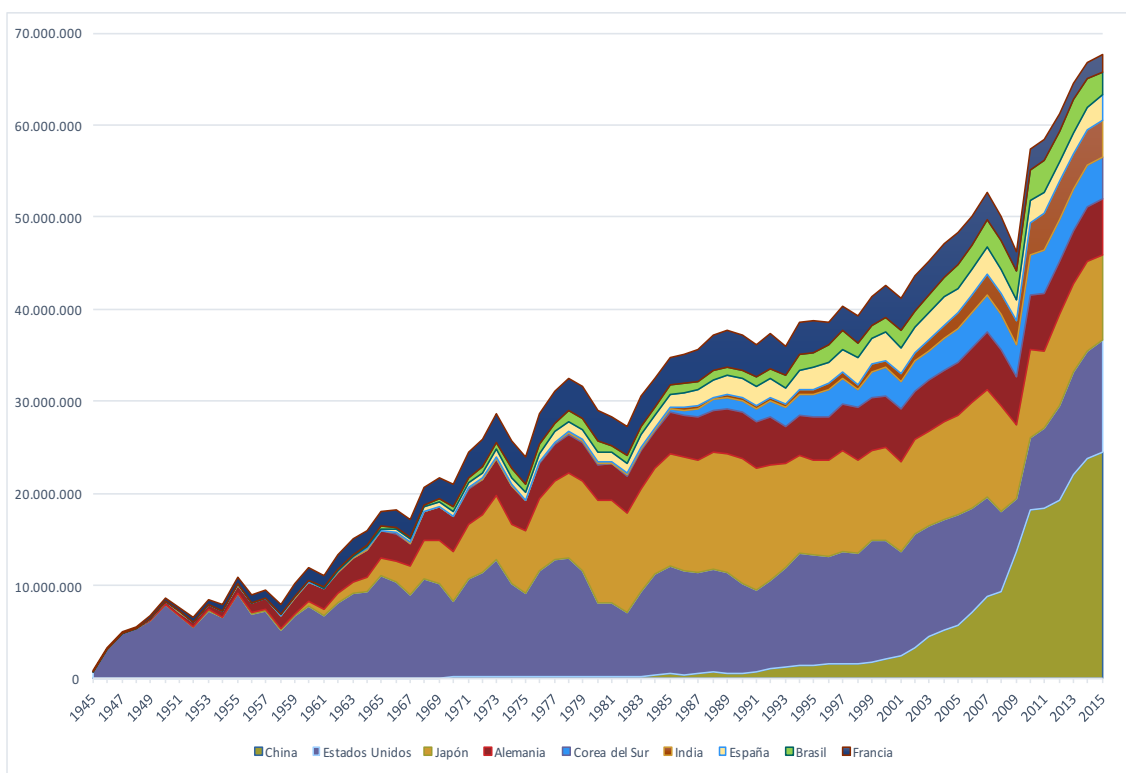
¹⁶⁴ Ello no implicó la renuncia de modelos fordistas, principalmente en los productores coreanos (Daewoo y Hyundai), centrados en pocos modelos de bajo precio, con gran éxito durante los 90. Aunque igual de rápido fue su declive, tras la compra de Renault de Samsung, de Chrysler Hyundai por parte de Daimler y Daewoo por General Motors.

mantenimiento de un fuerte componente regional, al tiempo que se aumentan los vínculos globales.

El estallido de la crisis y sus consecuencias posteriores, caracterizan una tercera etapa, con la consolidación de productores emergentes y una nueva dimensión proveedores. A partir de la crisis, las quiebras en el sector incentivan una tendencia de fusiones y adquisiciones en distintos niveles, tanto en el de fabricantes de vehículos como en el de proveedores. A ello se añade el fortalecimiento de productores emergentes, y particularmente de China, tanto como productor como nuevo destino. Una cuestión que está dinamizando los acuerdos estratégicos entre productores tradicionales y emergentes, fortaleciendo la expansión geográfica hacia nuevos mercados. Esta etapa se caracteriza por la expansión de la modularización, que implica una reestructuración técnico-organizativa y estratégica a nivel global, en la que distintas plantas producen distintos modelos de diferentes marcas y gamas. Sin embargo, ello implica un aumento de la competencia entre las distintas plantas ensambladora del Grupo. En un contexto de mayor flexibilización productiva –entendiendo ésta como la capacidad de la empresa para fabricar una gran variedad de productos a diversos volúmenes y con costos muy bajos–, la consecuencia de esta estrategia es el incentivo de la rivalidad interna entre plantas de producción. Así, en regiones con excesos de capacidad instalada como en Europa, este proceso podría dar lugar a cierres de plantas y relocalizaciones internacionales de la producción (Pennings y Sleuwaegen, 2000; Lampón *et al.*, 2014).

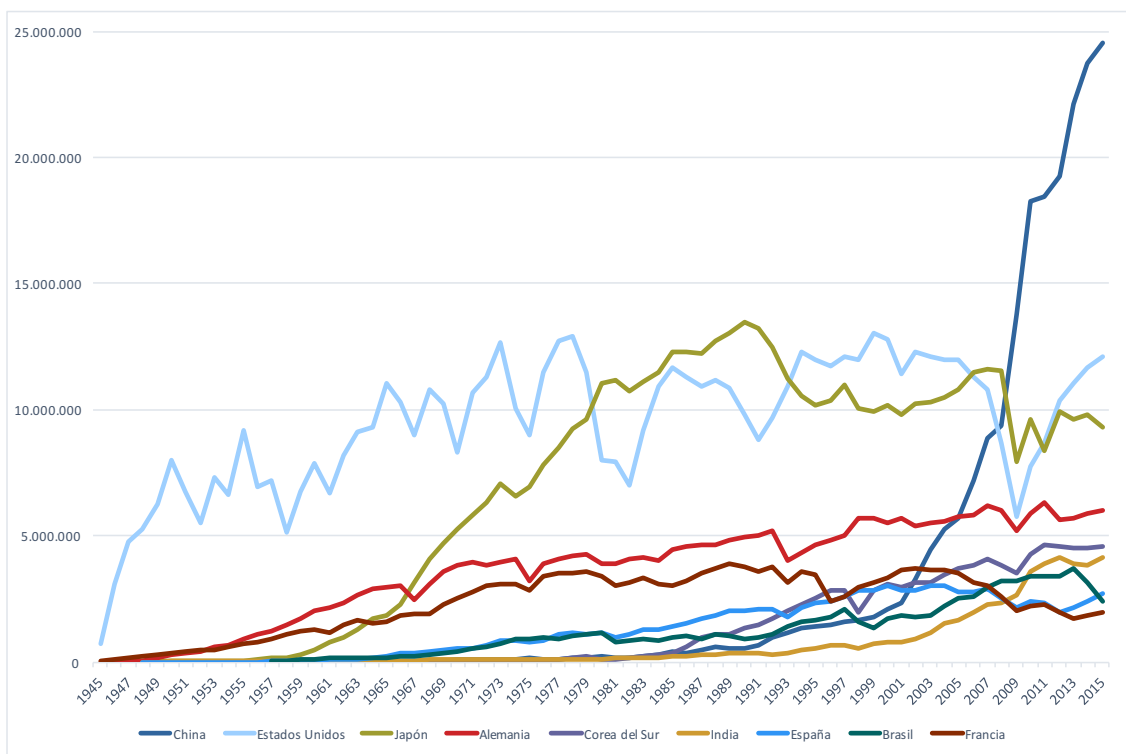
Pero al igual que no existe una linealidad temporal en términos de modelos organizativos, tampoco existe de manera clara en etapas, constatándose importantes diferencias entre regiones, y de manera particular en el caso europeo. Por un lado, porque en el comienzo de la etapa moderna del automóvil, tras la II Guerra Mundial, el grado de desarrollo del sector era muy diferente entre regiones. Por otro lado, porque Europa vive un proceso de integración europeo particularmente intenso, que afecta tanto a su dimensión comercial como financiera y monetaria. Uno de los elementos clave en el entendimiento de la industria automotriz son los factores que guían su internacionalización (Freyssenet y Lung, 2003), y el impacto geográfico de la misma. Y en el caso europeo se solapan dos tendencias al respecto, por un lado, la tendencia globalizadora y la penetración de empresas americanas y japonesas y, por otro lado, una profundización de las tendencias de articulación regional, profundizadas mediante una división europea del trabajo y un desarrollo institucional específico (Lung, 2003).

Gráfico 5. 2 Producción mundial de automóviles, número de unidades



Fuente: Elaboración propia con datos de base de datos Freyssenet, 2016

Gráfico 5. 3 Evolución de la producción de automóviles por país, número de unidades



Fuente: Elaboración propia con datos de base de datos Freyssenet, 2016

5.3 Particularidades del desarrollo del sector en Europa

La evolución histórica del automóvil ha sido muy diferente entre el continente europeo y EEUU. A pesar de que el automóvil es originario de Europa, y Francia se situó a la cabeza mundial durante los últimos años del siglo XIX, fue rápidamente desbancado por EEUU. Antes de comenzar la II Guerra Mundial el automóvil era un bien de lujo para los europeos, asociado a ocupar un estatus social elevado, mientras en EEUU se generaliza como bien de consumo de masas. A finales de los años 20, el 85% de la producción mundial de coches se ubicaba en EEUU, con un automóvil cada 5,3 habitantes y una tasa de multi-motorización¹⁶⁵ que superaba el 1,5 –cifra que no se alcanzaría en Europa hasta muchas décadas después-, mientras que en Francia y Reino Unido había un automóvil cada 44 habitantes, y en Alemania cada 196 (Yonnet, 1985). En 1920 mientras una planta francesa producía 5000 coches al año, la planta de Ford en Detroit producía 2 millones. (Karsten, 2013: 385).

No es hasta varios años después del fin de la Guerra y tras el periodo de reconstrucción, cuando se desarrolla la industria automotriz moderna en Europa. En los años 50, el modelo fordista se expande en el continente europeo –cabe recordar que el Plan Marshall se desarrolla a partir de 1947– y Japón, y se desarrolla plenamente durante los 60 hasta la crisis de los 70¹⁶⁶. La reconstrucción de Europa era un importante atractivo para las empresas estadounidenses, destacando General Motors, que se convirtió en símbolo del poder americano y de su expansión geográfica (Karsten, 2013: 236).

El famoso modelo de Volkswagen (T1 o Sedan, popularmente conocido como Escarabajo) comenzó a fabricarse a finales de los años 40, pero no fue hasta los 50 cuando se convierte en un modelo de fama mundial, situando a Europa como tercer productor mundial tras EEUU y Japón. En 1972 la producción alcanzó los 15 millones de unidades fabricadas desde sus inicios¹⁶⁷, superando un registro que desde 1927

¹⁶⁵ Hace referencia al número medio de vehículos en cada unidad familiar.

¹⁶⁶ Los métodos productivos y de gestión desarrollados en Europa y Japón tras la guerra, estaban basados en la adaptación y modificación de la técnica manufacturera estadounidense (Zeitlin y Herrigel, 2000: 12). Al finalizar la II Guerra Mundial, EEUU exporta sus técnicas de producción y gestión empresarial –como las denominadas *Training within industry (TWI)*, *Trainig programme (MTP)*, o *Statistical Quality Control (SQC)*-. El *Training within industry (TWI)* constituyó una agencia del gobierno de EEUU que funcionó fundamentalmente entre 1940 y 1945, y que estaba concebido como un método de asistencia de emergencia para revitalizar la producción industrial durante la guerra (Warren, 2010: 15). Pero sus métodos calaron en los procesos de reconstrucción posteriores, tanto en Europa de la mano del Plan Marshall, como en Japón, donde constituyeron la base elemental del posterior *Toyota Production System (TPS)* (Warren, 2010: 395). Entre 1955 y 1965 más de 6.600 ejecutivos japoneses fueron enviados a EEUU en las denominadas “misiones de productividad”, y a su regreso seleccionaron aquellos elementos más útiles y los adaptaron a la realidad japonesa (Zeitlin y Herrigel, 2000: 332).

¹⁶⁷ A finales de los 70 se fabricó el último modelo en Alemania, y en 2003 el último en México, hasta que la producción fue retomada. No obstante, desde 1998 ya se fabricaba el denominado New Beetle, un vehículo tecnológicamente actualizado.

ostentaba el Ford-T. Las técnicas de producción fordistas comienzan a expandirse en Europa tras la compra de la alemana Opel por General Motors en 1929, pero no sería hasta varios años después del fin de la II Guerra Mundial cuando se consolida el sector automotriz europeo. Volkswagen se convirtió en símbolo de la recuperación alemana y del proceso de reconstrucción de posguerra, situando de nuevo a un país europeo en los niveles de estadounidenses y japoneses.

La producción del denominado *Escarabajo* permaneció muy centralizada en la planta alemana, con el fin de obtener las máximas ventajas de escala, presentando desde sus inicios una alta propensión exportadora (Tolliday, 1999). Aunque al mismo tiempo Volkswagen comenzó pronto su expansión geográfica, abriendo en 1953 una planta en Brasil, con el fin de saltar las restricciones a las importaciones, tras el comienzo de las políticas de sustitución de importaciones (Saphiro, 1993), y en 1968 en México. Una combinación por tanto del modelo de producción fordista con la orientación exterior del modelo japonés y su relocalización geográfica, pero diferente de la estrategia de expansión toyotista. En el éxito de Volkswagen influyó también, al igual que había ocurrido con Toyota, el control por parte del Estado y del Land –Baja Sajonia– en las necesidades de capitalización e inversión en innovación en las fases iniciales (Tappi, 2007). El modelo alemán introdujo una novedad en términos laborales respecto a los anteriores, la participación activa de los trabajadores en la dirección de la empresa¹⁶⁸, que reducía el grado de jerarquización (Tappi, 2007).

A medida que se extendían las técnicas toyotistas crecía la importancia de la red de proveedores y su conexión, dada la reducción del stock de piezas en la empresa ensambladora y la necesidad variable de su provisión. Por ello, surgen distintos núcleos de proveedores en torno a las principales plantas automotrices, en lo que podría considerarse la activación de fuerzas centrípetas de aglomeración productiva (Krugman, 1998). La literatura económica ha dedicado numerosos análisis a este fenómeno de aglomeración productiva, tanto en términos de geografía industrial y polarización productiva, como en los efectos de esas tendencias de aglomeración sobre la competitividad empresarial (Krugman, 1995; Cooke y Morgan, 1994; Porter, 1994; Steiner, 1998; Bathelt *et al.*, 2002; Hewings *et al.*, 1998) bien por la obtención de economías de escala o bien por el surgimiento de una supuesta red de transferencia de conocimiento (Malmeber y Maskell, 1999).

Sin embargo, en la UE este fenómeno de aglomeración productiva en el sector del automóvil se ha concretado históricamente de manera diferente a otras regiones del mundo, y particularmente a EEUU. En el caso europeo, no se identifica un único centro productivo, como pudo ocurrir con Detroit en el caso estadounidense (Carrillo, 2004; Rubenstein, 1992) y, en consecuencia, tampoco un grado de concentración de los proveedores exclusivamente en torno a un punto productivo concreto.

¹⁶⁸ Concepto conocido con el término de cogestión (*Mitbestimmung* en su acepción alemana).

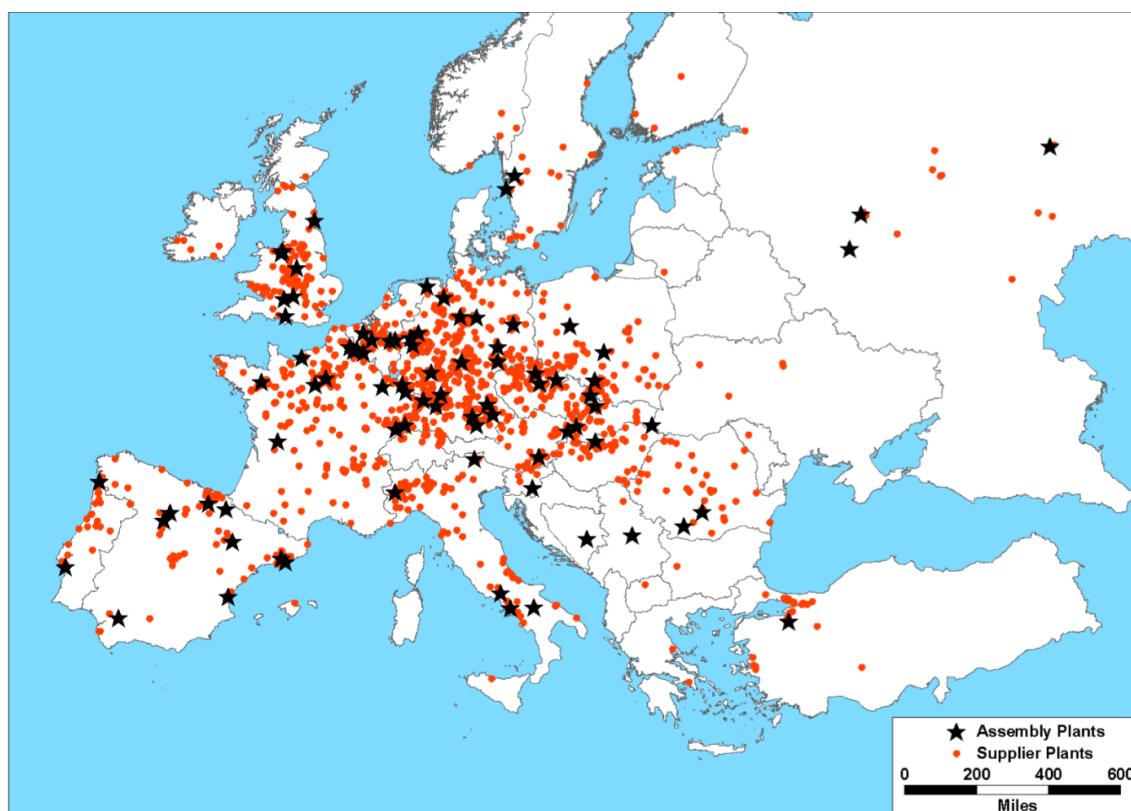
Ello no supone que no se haya producido una tendencia de aglomeración de producción manufacturera entorno a los centros industriales históricos, sino que, debido a sus particularidades geográficas e institucionales la configuración territorial del sector ha sido diferente. Por un lado, la distancia física es más fácilmente salvable en el caso europeo que otras regiones, haciendo menos necesaria la ubicación geográfica de proveedores en torno a la planta ensambladora. Pero la principal particularidad de Europa es el proceso de integración comunitaria, que se produce en paralelo a la segunda etapa del sector de fortalecimiento en una dimensión regional, y en el que la red de transportes. El desarrollo del sector automotriz es, obviamente, previo a la materialización de la integración comunitaria –aunque, como veremos, ambas tendencias han estado muy ligadas–. Todas estas características particulares de la UE facilitaron el desarrollo de los métodos de producción flexible y una mayor dispersión geográfica que en otras regiones, facilitado al mismo tiempo por el desarrollo de una red de transporte regional¹⁶⁹. A eso se añade un proceso de integración que trasciende el ámbito comercial, siendo especialmente determinante el proceso de unificación monetaria en la eliminación de los riesgos monetarios.

La consecuencia en términos productivos es que el sector automotriz europeo se organiza históricamente en torno a la existencia de varios centros, en función del dominio ejercido por las distintas empresas en sus respectivos territorios nacionales. A ello se añaden los efectos del propio proceso de integración sobre los procesos de movilidad productiva, y particularmente hacia el Este europeo. El resultado de todo ello es la posibilidad de incremento de la producción de vehículos sin la necesidad de existencia de una red de proveedores previa, así como la posibilidad de instalación de fabricantes de partes sin la existencia necesariamente de una ensambladora aledaña.

Quizá por ello las inversiones en los países del Este en el sector automotriz han sido caracterizadas como enclaves industriales, ante la escasa capacidad de generación de nuevo tejido local (Ellingstad, 1997), minimizando el impacto positivo de una inversión atraída por la búsqueda de ventajas por bajos costes laborales y beneficios fiscales (Hardy *et al.*, 2011; Barlett y Seleny, 1998) y contribuyendo al crecimiento de las disparidades productivas regionales (Pavlinek, 2004; Barlett y Prica, 2016).

¹⁶⁹ Son muchos los proyectos regionales de integración de la red de transportes, pero destaca la Red Transeuropea de Carreteras (TEN-T), cuyo desarrollo se produce a partir de los años 90 íntimamente ligado a la ubicación de centros productivos y puertos marítimos.

Mapa 5. 1 Principales plantas ensambladoras y proveedores en 2012



Fuente: Klier y McMillen (2013).

Bien es cierto que este diagnóstico es diferenciable en función de las particularidades en cada país, y fundamentalmente de la existencia de un tejido productivo previo o no, así como en función de las distintas etapas que han guiado el proceso de internacionalización del sector.

Así, en una primera etapa, el desarrollo productivo del sector en un país u otro estaba relacionado con la existencia de un mercado interno, que complementase la orientación exportadora que tradicionalmente ha caracterizado al sector, que a su vez suponía la existencia de una red de proveedores local. Es el caso, por ejemplo, de las inversiones desarrolladas inicialmente en España¹⁷⁰, que venía produciendo vehículos desde inicios del siglo XX¹⁷¹. Hay que tener en cuenta que la existencia de productores suponía más

¹⁷⁰ Ford se instala tempranamente en los años 20 en Cádiz, y en los 70 en Valencia; Renault abre en 1951 en Valladolid; General Motors en 1982 en Zaragoza; Seat, que posteriormente pasaría a Volkswagen, se crea en 1950; Citroën en Vigo en 1958; Daimler en Vitoria en 1950; Volkswagen llega en los 80, con la planta de Pamplona y la compra de Seat; Nissan en Barcelona en 1980 tras la absorción de Motor Ibérica; en 1990 el INI vende Pegaso a Iveco.

¹⁷¹ Seat es la marca española más emblemática, pero la industria española del automóvil se remonta muchos años antes, con la fundación de Hispano-Suiza, fundada en 1904, hasta su venta a Enasa en 1946 y su reconversión a la fabricación de camiones Pegaso y Sava, y posteriormente a Iveco en 1990. Pero existieron otras marcas automovilísticas españolas: Abadal (1912-1923); Authi, fundada en 1965 y que fabricó modelos con la British Motor Company hasta ser comprada por Seat en 1976; Barreiros, fundada en 1954, que producía vehículos diseñados por Chrysler, siendo adquirida por

una garantía de la existencia de proveedores que un problema de competencia para los nuevos productores, que se encontraban con muchas posibilidades de expansión en un mercado en el que la tasa de motorización era muy baja, y al mismo tiempo una importante plataforma exportadora hacia otros países europeos.

La segunda etapa de expansión transnacional en el sector producida en paralelo a la profundización del proceso de fragmentación, coincide en términos regionales con el proceso de ampliación hacia el Este. Como vimos en los capítulos 3 y 4, el sector del automóvil tuvo un protagonismo destacado en ese proceso de movilidad productiva regional, lo que no implica que el sector no existiese previamente.

En la República Checa existía desde el siglo XIX *Laurin & Klement*, origen de Škoda (creando Škoda auto), de propiedad estatal hasta su privatización gradual y finalmente adquirida en 2000 por el Grupo Volkswagen¹⁷². Ya en los 200 llegaron fabricantes asiáticos, Toyota en *joint venture* con PSA en 2001¹⁷³ y Hyundai en 2008, aunque instalando su centro técnico y de I+D en Alemania.

En Polonia también ha existido históricamente un nutrido tejido manufacturero de automóviles, siendo una de las plantas más emblemática Polski Fiat, implantada en los años 30 tras un acuerdo del gobierno con el fabricante italiano, y adquirida plenamente por Fiat en los años 90¹⁷⁴. También en los 90 se instala General Motors, primero con una planta de desarrollo de motores diésel, y posteriormente otra de fabricación de vehículos de la marca Opel para Europa, Vauxhall para Reino Unido, y exportación a Australia y EEUU. Las adquisiciones por parte de General Motors de las plantas de la

ésta en 1969 y posteriormente traspasada a PSA; Auto Nacional S.A, que producía el modelo Biscuter en los años 50. En la actualidad, existen algunos fabricantes españoles de vehículos clásicos y deportivos con muy pocas unidades fabricadas, como GTA motor, IFR Aspid, Tauro, Tramontana o Hurta.

¹⁷² Prácticamente todas las marcas europeas se disputaban su adquisición lo que daba muestra de la importancia de una planta histórica, pero el gobierno checo optó por Volkswagen porque no se limitaba a vehículos de bajo valor añadido. Pero no era el único fabricante entonces de vehículos, durante el siglo XX existieron decenas de plantas de automóviles checos, como Aero, Tatra, Walter, por citar sólo algunas. También existen fabricantes de vehículos de alta gama de series de producción cortas como Gordon, Kaipan o MTX.

¹⁷³ En 2009 Sarkozy propuso financiación con respaldo estatal para Renault y PSA, y criticó la instalación de la planta en la República Checa que, por entonces presidiendo el Consejo de la UE, le acusó de intervencionista (Bastain, 2012: 88).

¹⁷⁴ FSC, fundada en 1951 y adquirida primero por Daewoo en 1995 y, tras su bancarrota, por la ruso-británica Intrall hasta el cierre en 2007; FSO, fundada en 1951 y que durante los 90 fue adquirida primero por General Motors y después por Daewoo, hasta la quiebra de ésta y la firma de un nuevo acuerdo con General hasta su cierre en 2011. Otra empresa FSM, instalada en 1971 tras un acuerdo de FSO y Fiat, y adquirida por ésta en 1992. Ya recientemente Leopard Automobile Milec, fundada en 2005 y destinada a la producción de deportivos de lujo. Solaris, fundada en 2001, destinada a la producción de autobuses bajo licencia alemana. Desarrolló importantes innovaciones, saliendo de su planta el primer autobús de tecnología híbrida producido en Europa. Esto lo produce en colaboración con la húngara Ganz Electro. En el primer tercio del siglo XX, existieron además diversas empresas de titularidad pública para la provisión al ejército, como CWS o PZInz.

quebrada Daewoo le permitieron penetrar en el mercado europeo en un segmento que no entraba en competencia directa con sus modelos, de gama más elevada, de modo que las marcas pueden expandirse de manera paralela usando las mismas redes comerciales ya existentes. Además, Toyota ha anunciado la apertura de una planta de desarrollo de motores híbridos que comenzará a producir en 2018.

En Rumania se fundó en los años 60 *Uzina de Autoturisme Pitesti* (UAP), posteriormente renombrada como Dacia, para la fabricación de modelos Renault, quien la adquirió plenamente en 1999 en alianza con Nissan. Icono durante el periodo comunista, Dacia es actualmente la mayor empresa rumana y principal exportadora¹⁷⁵. Otra empresa automotriz rumana importante fue Olcit, creada en 1976 a partir de una *joint venture* con Citroën, adquirida por Daewoo en 1994 y, tras la quiebra de ésta, por Ford en una estrategia similar a la desarrollada por General Motors en Polonia¹⁷⁶.

En Hungría, existe tradición automovilística desde el siglo XIX¹⁷⁷, pero la industria del automóvil no tuvo en este país un desarrollo histórico tan fuerte como en otros países del Este. Ello no ha impedido la instalación de grandes grupos en los últimos años: Volkswagen en 1996, para la fabricación de Audi; Daimler abrió en 2012 y ha anunciado la construcción de una segunda planta; y Opel inauguró en 2015 un centro de producción de motores.

En Eslovaquia, mientras formaba parte de la antigua Checoslovaquia, existía la *Bratislavské Automobilové Závody* (BAZ), que estaba subcontratada por la checa Škoda e interrumpió su producción de 1982 hasta la compra por parte del Grupo Volkswagen en 1991¹⁷⁸. (Jabukiak *et al.*, 2008). También hay plantas de PSA desde 2003 y en 2006 la surcoreana KIA, propiedad de Hyundai desde 1998. En otros países del Este hay también algunas plantas ensambladoras, pero su importancia es mucho menor. En Eslovenia existen numerosas empresas del sector, pero centradas fundamentalmente en componentes, aunque destaca una planta de Ford. En Bulgaria hay una empresa ensambladora, Litex Motors, que produce desde 2012. En Croacia la empresa Dok-ing, de vehículos especializados.

¹⁷⁵ Sus modelos se orientan fundamentalmente al mercado del norte de África. Posee plantas en Irán, India, Brasil, Rusia, Colombia y Marruecos.

¹⁷⁶ Existen actualmente otras empresas ensambladoras, fundamentalmente de autobuses y camiones, como DAC, AstraBus, Roman o Grivita, y otras que cerraron, como ARO -entre 1957 y 2006, que llegó incluso a vender en España coches producidos en Portugal-.

¹⁷⁷ Por ejemplo, la empresa Ikarus actualmente dedicada a la producción de autobuses, Magomobil hasta su reconversión durante la I Guerra Mundial, o Raba para aprovisionamiento militar. Durante los años 50, se produjeron varios modelos de microcoches - como el Alba Regia, el Balaton o el Puli- por la empresa *Székesfehérvári Motorjavító Vállalat*, absorbida por Ikarus en los 60, así como camiones destinados a otros países soviéticos, como los Csepel, que permaneció abierta hasta 1996.

¹⁷⁸ En 1998 Volkswagen ya poseía el 100%. La planta de Eslovaquia está destinada a vehículos del tipo SUV -*sport utility vehicle*, por sus siglas en inglés- de alta gama como el Audi Q7 o el Porsche Cayenne.

En definitiva, la mayor parte de las inversiones realizadas en el Este europeo se asentaron sobre un tejido productivo existente previamente, al igual que en los países del Sur, si bien sujeto a un fuerte proceso de transformación y modernización sus capacidades productivas. Por otro lado, tanto en una primera etapa de expansión productiva en el sur, como en la posterior expansión hacia el Este, la instalación de nuevas empresas productoras no supuso una tendencia de concentración productiva de la misma intensidad que la registrada en otras regionales. Las particularidades geográficas, históricas e institucionales permitieron el mantenimiento de cierta dispersión geográfica de las distintas unidades productivas, lo que conlleva al mismo tiempo un mayor grado de interrelación. Pero ello supuso al mismo tiempo un incremento de la necesidad de establecer mecanismos de coordinación estratégica entre las empresas del sector, en un modelo de organización con la clave ubicada en el aprovisionamiento flexible.

Por ello, para la comprensión de las interrelaciones productivas a nivel europeo, el grado de jerarquización productiva, y las distintas posiciones ocupadas por las economías nacionales, resulta explicativo el análisis del marco institucional desarrollado en la UE en lo que concierne a la dimensión industrial, y particularmente al sector del automóvil, dada la estrecha relación entre éste y la modificación de la geografía productiva europea. Además de ello, el análisis de las estrategias desarrolladas por los principales grupos transnacionales en los distintos segmentos de la cadena regional, con incidencia directa en la diferenciación de patrones de especialización, y por tanto en la posición ocupada dentro del espacio comunitario y el condicionamiento que ello supone de su posición externa.

5.4 Política industrial en la UE y geografía productiva en el sector del automóvil

El sector del automóvil ha tenido un papel activo en el desarrollo del marco industrial europeo, a través de la influencia ejercida por las distintas organizaciones internacionales de fabricantes que han existido a lo largo de la historia. Actualmente, es uno de los principales sectores en número de clústeres¹⁷⁹, existiendo en la actualidad 39 clúster regionales, que implican a un total de 259 regiones europeas y más del 50% del total del sector (Comisión Europea, 2008: 9). Sobre ellos se ubica el denominado Transnational Clustering in the Automotive Sector (TCAS), creado en 2005 con el objetivo de coordinar los principales clústeres existentes en los distintos territorios nacionales¹⁸⁰. En 2008 se crea la European Automotive Strategy Network (EASAN), a

¹⁷⁹ Y particularmente el existente en la región inglesa de West Midlands, que es uno de los principales del sector manufacturero europeo (Comisión Europea, 2008: 62).

¹⁸⁰ Financiado por la UE dentro de la iniciativa INNOVA, vinculada especialmente con la red Galileo para el desarrollo de sistemas de navegación. Un clúster coordinado por la agencia de desarrollo de Land de Hessen que incluía dos clústeres locales (denominados Mobility Industry Network of the

partir de los principales clústeres existentes, agrupando un total de 45 regiones (Comisión Europea, 2008: 28).

La organización de fabricantes de automóviles en organismos internacionales comienza casi con los inicios del propio sector. Ya en 1919 se creó la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA), con sede en París, formada como grupo de presión para influir en la Comisión Económica para Europa de Naciones Unidas (UNECE)¹⁸¹. En 1958, dentro de la propia OICA, se crea una organización paralela, la Liaison Committee of the Automobile Industry of the Countries of the European Communities (CLCA), formada por las asociaciones nacionales de siete Estados miembro, con el fin compartir intereses comunes en cuestiones económicas, legales, fiscales y técnicas, y en definitiva dinamizar la actividad de la asociación en lo concerniente al espacio europeo (McLaughlin y Maloney, 1999: 107).

Desde mediados de los 60, comienzan a surgir críticas desde el sector del automóvil a la baja intensidad de la política industrial comunitaria, requiriendo el desarrollo de mecanismos en una dimensión regional, que permitiesen hacer frente a la creciente competencia a raíz de la extensión de acuerdos de libre comercio y del riesgo que suponían los fabricantes americanos. Argumentos que se concretaron en las propuestas de Francia durante su presidencia en el Consejo de Ministros en 1965, en torno a dos ideas: la creación de un estatus de “empresa europea”, y la coordinación activa de políticas industriales nacionales y criterios de armonización técnica (Warloutzet, 2014).

La cuestión de la armonización técnica ha constituido tradicionalmente un punto clave de las políticas en el sector del automóvil. Conforme se amplía el volumen de intercambios comerciales y la llegada de vehículos de distintos fabricantes, aumenta la necesidad de establecer criterios comunes sobre las características técnicas que debían cumplir los vehículos, y fundamentalmente en lo que respecta a cuestiones medioambientales y de seguridad¹⁸². Por un lado, como vía de armonización de los distintos mercados europeos, y por otro lado como medida de protección frente a competidores extraeuropeos¹⁸³, primero americanos y posteriormente japoneses.

Regionalmanagement Nordhessen GmbH (MoWiN.net) y el Automotive Cluster RheinMainNeckar) junto con otras redes sectoriales en Polonia, Países Bajos, Reino Unido, Francia, y Eslovenia (Stratmann y Dimitrova, 2011).

¹⁸¹ Ésta era un foro de encuentro de comisarios que sentó las bases de la regulación posterior del Mercado Único europeo (SEM).

¹⁸² Se constituyó un foro de expertos industriales denominado Motor Vehicle Working Group (MVWG) y el denominado Committee for Adaption to Technical Progress for Ehole Vehicle Type Approval (WVTA), para trabajar en 54 áreas de regulación, desde cuestiones de emisiones de los motores hasta los tipos de ganchos para remolque (McLaughlin y Maloney, 1999: 184).

¹⁸³ De hecho, la empresa sueca Volvo fue excluida de esta asociación a pesar los intentos de Renault, con quien compartía una planta, y de ser propietaria de la compañía alemana DAF. El motivo era que Suecia había aplicado los criterios de regulación técnica norteamericanos, lo que suponía una competencia desleal para el resto de fabricantes europeos (Kaiser *et al.*, 2008: 83).

Pero los intentos de establecimiento de una gobernanza regional en el sector, que algunos veían factible tras la PAC, se enfrentaron a los diferentes intereses de los fabricantes y los tradicionales dilemas. Por un lado, la adopción de una política regional supranacional frente a la cooperación intergubernamental en cuestiones concretas y, por otro lado, las distintas visiones sobre el grado de protección frente a competidores extraeuropeos. El debate enfrentaba a franceses e italianos, con fuerte tejido industrial y políticas activas, con los productores alemanes, con un tejido nacional marcado por la reconstrucción de posguerra y la necesidad de llegada de nuevas inversiones. Unas discrepancias que se concretaban en las diferentes posturas defendida sobre el grado de integración necesario, el papel de las instituciones supranacionales, los mecanismos de coordinación internacional, así como el contenido que debía caracterizar la política industrial¹⁸⁴ (McLaughlin y Maloney, 1999). Renault y Fiat veían en la integración un medio de protección contra éstos norteamericanos, mientras Alemania rechazaba la adopción de medidas intervencionistas que pudiesen perjudicar a las empresas norteamericanas, debido a la importante entrada de inversión americana en el sector automotriz alemán -que sustituyó a Reino Unido como base europea de General Motors y Ford- y a que EEUU constituía el principal mercado de exportación de automóviles para Alemania¹⁸⁵ (McLaughlin y Maloney, 1999).

La formación de las distintas organizaciones supranacionales que han existido en el proceso de gestación de la UE se han enfrentado o bien a la carencia de competencias para actuar a un nivel supranacional o bien el enfrentamiento de diferentes intereses nacionales, desde la CECA o la Euratom -y previamente la OECE-. Como señala Warzoulet (2014), los intentos de acuerdo se enfrentaban a tres escollos: la dimensión institucional, el enfoque económico y la dimensión geográfica. El primero hace referencia a la necesidad de cesión de soberanía nacional para el establecimiento de mecanismos supranacionales. El segundo estaba vinculado al clásico enfrentamiento

¹⁸⁴ La cuestión geográfica influía en ello, con un Comunidad Económica Europea (CEE) entre 1957 y 1972 limitada a seis países (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Alemania Occidental). La permanencia fuera de este espacio de Reino Unido, entonces potencia industrial europea, dificultaba el desarrollo de una política industrial comunitaria. Hay que tener en cuenta también que, en esos tiempos de reconstrucción europea y Guerra Fría, el desarrollo de sectores de alto contenido tecnológico no concebible sin el establecimiento de políticas de cooperación industrial con EEUU (Warlouziet, 2014).

¹⁸⁵ Francia se dividía entre la visión de Renault, que defendía un mercado integrado, y Citroën y Peugeot, que veían la necesidad de una armonización previa de costes laborales e impuestos. Los italianos, no se conformaban sólo con un área de integración comercial, y defendían las políticas activas de inversión, y en particular en las regiones sur. Al mismo tiempo, Fiat aliada con Chrysler para penetrar en el mercado francés, y Renault con Alfa Romeo para hacerlo en el italiano. Los fabricantes alemanes se alejaban en esa época de la disputa por los mercados europeos, enfocándose en cambio a su mercado interior de una manera segmentada (Volkswagen en coches populares, BMW y Mercedes en alta gama; y dejando a las marcas americanas Ford y Opel el segmento medio) y dando prioridad a otros mercados extrarregionales (McLaughlin y Maloney, 1999).

franco-alemán, con bases en los distintos modelos de desarrollo nacional, y el desacuerdo sobre el calado real del proceso de integración monetaria. El tercer asunto hasta 1973 se concretaba en la dificultad de generar desarrollo industrial dentro de la entonces CEE sin contar con Reino Unido, y posteriormente en la posición a adoptar frente a una creciente competencia extraeuropea.

Los fabricantes europeos temían que en la OICA se impusiese el criterio de GM y Ford, lo que llevó a la creación de la Committee of Common Market Automobile Constructors (CCMC) en 1972 (Maloney y McLaughlin, 1999: 107). Esta organización agrupaba a los directivos de los principales grupos europeos (Fiat, Renault, Peugeot, Volkswagen, Citroën, British Leyland Motors Corporation y Daimler-Benz) y excluía a las subsidiarias europeas de fabricantes americanos y japoneses¹⁸⁶. Los objetivos de esta agrupación eran la coordinación sobre la regulación técnica en cuestiones de seguridad y medioambientales, con la creación de una Oficina Técnica europea que homologase los distintos vehículos, y ofreciese una armonización de criterios que fortaleciese la imagen e intereses de los fabricantes europeos¹⁸⁷.

Pero detrás de estos intereses concretos existía el uso de la CCMC como herramienta proteccionista en un momento en el que, por un lado, los fabricantes americanos negociaban bilateralmente con Japón y, por otro lado, Japón establecía medidas de restricción de las importaciones europeas y subvencionaba activamente a sus fabricantes nacionales. Movimientos en detrimento de los productores europeos, que vieron en la CCMC una de herramienta negociación colectiva frente a la cartelizada

¹⁸⁶ Los productores británicos se habían alineado dentro de la Society of Motor Manufacturers and Traders (SMMT), existente desde 1902, agrupando a productores británicos junto con americanos y permitiendo la incorporación de productores japoneses, lo que levantó fuertes críticas de productores europeos.

¹⁸⁷ La legislación medioambiental supuso un freno a la expansión de vehículos americanos y un estímulo a la especialización europea en vehículos diésel. El motivo de esta especialización diferenciada se debe a las distintas sensibilidades en cada una de las regiones entre las consecuencias medioambientales de las emisiones de motores de gasolina, con menor impacto los niveles de óxido de nitrógeno –relacionados con la lluvia ácida–, y las emisiones de motores diésel –que buscan reducir los niveles de dióxido de carbono (Miravete *et al.* 2016: 1).

En la actualidad, la Comisión Europea desarrolla su papel dentro del sector automotriz en dos ámbitos fundamentalmente, la armonización técnica y la financiación de programas de innovación. El primero busca el mantenimiento de los estándares de calidad y seguridad –por ejemplo, recientemente ha introducido criterios normalizados sobre los sistemas electrónicos de control de estabilidad, sistemas de frenado de emergencia, o sistemas de aviso de abandono de carril para vehículos pesados–, y el segundo facilitar el desarrollo de innovaciones principalmente orientadas a la obtención de nuevas fuentes de energía –por ejemplo, el denominado European Green Vehicles Initiative (EGVI) o el Fuel Cells and Hydrogen Joint Technology Initiative (FCH JTI)– (Comisión Europea, 2014). Recientemente ha puesto en marcha el “Plan de Acción CARS 2020”, donde incide, además de en las iniciativas anteriores, en la necesidad de mejorar la competitividad global del sector europeo (Comisión Europea, 2014), si bien no dejan de ser afirmaciones demasiado genéricas y que se mantienen dentro del enfoque de política industrial horizontal que tradicionalmente ha caracterizado a las instituciones europeas.

industria japonesa (Ramírez, 2008: 80-82). La italiana Fiat¹⁸⁸, máximo fabricante europeo en esa época, adquirió un claro liderazgo dentro de la organización (Ramírez, 2008: 73).

En los 70, antes de la crisis del petróleo y la expansión japonesa, el riesgo para los productores europeos era la expansión de las transnacionales americanas en el mercado común (Warzoulet, 2014). Las dos compañías automovilísticas que por entonces eran estatales (Renault y Volkswagen), presionaron a sus gobiernos para el reconocimiento de las diferencias de estándares en seguridad automovilística respecto a EEUU, y de cómo éstos iban a introducir un endurecimiento de los mismos con perjuicio directo en la industria automovilística europea (McLaughlin y Maloney, 1999). Pero más allá de la coordinación de las distintas esferas nacionales en estas cuestiones técnicas, la CCMC se enfrentó de nuevo a los problemas de coordinación supranacional, que en esos alimentaban el debate sobre el enfoque que debía adoptarse en términos de política industrial.

El sector europeo del automóvil comienza a tener una dimensión marcadamente regional con la llegada de Ford en los 70 a España (Bordenave, 2003; Layan y Lung, 2003), sentando las bases de una paulatina tendencia de jerarquización productiva regional con generación de polarización asimétrica entre las regiones central y periféricas. (Layan y Lung, 2003). El desarrollo de estrategias de búsqueda de abaratamientos productivos con la reubicación geográfica de segmentos productivos o modelos específicos, coincidente con las distintas ampliaciones (primero Bélgica, luego Península Ibérica, finalmente países del Este), produciendo la paulatina homogenización de productos y procesos productivos, aunque manteniendo al mismo tiempo una amplia variedad de modelos (Layan y Lung, 2003). Esa convivencia de diversidad de modelos que satisfagan a las distintas demandas existentes a nivel regional, junto con un proceso creciente de homogenización (con campañas a nivel europeo de un mismo producto) ha sido posible por la introducción de los métodos de producción modular, con una estrategia de los distintos grupos de copar diversos segmentos de vehículos. Así, el proceso de jerarquización y polarización responde a causas autónomas dentro de las estrategias desarrolladas y las posibilidades de fragmentación del proceso productivo, lo que se agudiza en una región europea de poca distancia geográfica y sometido a un proceso de integración institucional. El resultado es una amplia dispersión de capacidades productivas e interrelación entre socios comunitarios, lo que al mismo tiempo ha sido compatible con el mantenimiento del protagonismo de los principales líderes históricos.

La industria del automóvil ejemplifica una tendencia generalizada en el proceso de integración europea, y particularmente en el establecimiento de un marco regulatorio

¹⁸⁸ De manera especial durante la presidencia en Fiat de Gianni Agnelli y a través de su fundación, que promovía activamente el proceso de integración europeo, o de la Asociación para la Unión Monetaria Europea (Ramírez, 2008: 76).

común en cuestiones de política industrial, y el vínculo de éste en la profundización de las diferencias productivas. Al igual que en otros sectores, el objetivo declarado era la armonización de criterios técnicos y la defensa abstracta de la competitividad y eficiencia productiva a través de la promoción de la competencia de mercado, lo que se traducía en el establecimiento de mecanismos de coordinación internacional más que mecanismos supranacionales. El resultado fue la consolidación de los principales fabricantes europeos en sus respectivos mercados nacionales, lo que en sí mismo suponía el favorecimiento de productores europeos frente a productores de otras regiones y el manteniendo el equilibrio entre la dimensión nacional y regional. Una integración plena y visión industrial única en una dimensión supranacional era más difícil que la simple coordinación de políticas nacionales. En términos de política industrial el debate se traducía, a grandes rasgos, entre los defensores de un enfoque vertical en torno a sectores específicos y los defensores de una perspectiva horizontal, donde el papel de las instituciones girase en torno a cuestiones genéricas sobre fomento de la competencia, y fundamentalmente la monitorización de las ayudas estatales¹⁸⁹. El resultado, ya conocido, fue una política industrial reducida mayoritariamente a la materialización del mercado común y a la política de competencia. Paradójicamente, la primera mención explícita a la política industrial se introduce en el Acta Única de 1986 y posteriormente en el Tratado de Maastricht de 1992, pero para reforzar su subordinación a la política de competencia (Warzoulet, 2014).

El sector del automóvil participó activamente en el proceso de integración, concretamente entre los años 40 y el Acta Única Europea de 1986¹⁹⁰ (McLaughlin y Maloney, 1999; Ramírez, 2008; McLaughlin y Maloney, 1999; Warzoulet, 2014). El proceso de integración era visto entonces como un medio de superación de los límites al crecimiento en los respectivos mercados nacionales y medio de competencia frente a los productores americanos, algo que interesaba especialmente a Fiat y Renault (Ramírez, 2008). En los 80 se produce una profunda reestructuración del sector automotriz europeo, con la pérdida de 300.000 empleos y un millón de vehículos, y no tanto por la caída de la demanda sino por la entrada de fabricantes japoneses mediante

¹⁸⁹ No obstante, se alcanzaron algunos acuerdos con la crisis de los 70 en aquellos sectores más afectados por los precios del petróleo, como el metalúrgico o la construcción naval, así como en cooperación interestatal en cuestiones tecnológicas, como en Airbus o en la Agencia Espacial Europea.

¹⁹⁰ Las propuestas de la CCMC, y por tanto de los fabricantes europeos de automóviles, penetraron en la European Round Table of Industrialists (ERT), una asociación creada en los 80 por iniciativa del presidente ejecutivo de Volvo, Pehr G. Gyllenhammar, para reunir intereses de las principales empresas europeas. Entre ellas, además de Volvo, se encontraba Fiat y Renault. En plenas consecuencias de la crisis petrolera con un escenario de ralentización del crecimiento en Europa, el objetivo declarado de esta asociación era promover políticas de competitividad que fuesen coordinadas a nivel regional –con cierto paralelismo a lo que ocurría en el sector agrícola en torno a la Política Agraria Común–, que en términos prácticos supuso la constitución de una vía de influencia de las empresas transnacionales en la gobernanza europea (Balanyá et al, 2002; Van Apeldoorn, 2010), convirtiéndose en uno de los principales actores de la Comisión Delors (Ramírez, 2008: 88).

joint ventures. Dado que los fabricantes europeos no querían formar un cartel supranacional, vieron en la integración comercial una posibilidad de recuperación (Kaiser, 2008).

La comunicación de “*A large internal market for the automobile*”, vigente desde 1991, puede ser considerada como la primera política industrial en el sector, junto con el Fondo Europeo de Investigación y Desarrollo y los Fondos Estructurales (Jullien y Smith, 2014: 62). De hecho, la creación del mercado común era una forma de preservar de manera explícita los intereses nacionales en el sector de las principales potencias, dado que la liberalización no amenazaba sus posiciones dominantes en sus respectivos países. Con esta política el sector automotriz europeo mostraba una vía de coordinación de intereses regionales para hacer frente a un riesgo común (Jullien y Smith, 2014: 62). La estrategia ante la competencia japonesa pasaba por tanto en el mantenimiento de mercados nacionales estables, siendo aquellos países sin productores nacionales sobre los que recayó la fuerte competencia de mercado.

En 1991 la Comisión Europea llega a un acuerdo voluntario para restringir los intercambios con Japón, en una de las actuaciones fundamentales para la supervivencia de la industria europea (Seidenfuss y Kathawala, 2005). Pero a finales de los 80 esta estrategia ya empezaba a deshacerse, como evidenció la llegada de Nissan a Reino Unido (Pardi, 2010 en Jullien y Smith, 2014). La defensa de ensambladores y proveedores nacionales se transforma paulatinamente con la posibilidad de proveer a las plantas japonesas, rompiendo Reino Unido con los proveedores franceses. En segundo lugar, varios países renuncian a esa defensa de intereses nacionales a cambio de incrementar su capacidad de atracción de IED, como en el caso de España, vendiendo sus plantas ensambladoras. Países que se alinean con la visión alemana, contraria a las medidas proteccionistas contra fabricantes extraeuropeos, y con el espíritu que se mantendría a partir de 1992, el trato por igual a fabricantes europeos y no europeos.

Estos cambios de estrategia coinciden con la transformación de la CCMC en la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA), a la que se incorporaban General Motors y Ford. Esta transformación supuso la materialización de la visión alemana sobre política industrial, y en consecuencia el fracaso de la estrategia franco-italiana de gestión integral del sector en su dimensión regional¹⁹¹. A pesar de este cambio orientación, el mercado permaneció prácticamente inalterado hasta finales de los 90 y la llegada de

¹⁹¹ Gana en concreto la estrategia Delors-Bangemann-Brittan, una visión socioliberal de la política industrial. El punto de inflexión se sitúa en el intento de PSA de frenar el enfoque aperturista que querían instaurar los fabricantes alemanes y británicos (Kaiser *et al.*, 2008). PSA quedó fuera de la asociación durante varios años. En 1991 cambia la presidencia de Fiat, que acuerda con BMW la apertura de la asociación a fabricantes extracomunitarios debido fundamentalmente a que ya se encontraba fabricando en Europa. Se acuerda, además, el cambio a un sistema de voto mayoritario, frente al sistema de unanimidad de la CCMC (Garuzzo, 2014: 310). El sistema de unanimidad garantizaba la defensa de todos los intereses nacionales, en esa visión de reparto de mercados, de manera que si un país veía peligrar su dominio nacional vetaba la medida.

productores japoneses no fue tan masiva como se temía, manteniéndose el dominio nacional de los respectivos fabricantes. En 1990 la cuota de Volkswagen era del 15%, la de Fiat el 14%, PSA el 13% y Renault el 10%. En términos nacionales, Francia el 23,5% y Alemania el 21%. Ford se situó en una tendencia decreciente, con pérdidas desde los 90 desde un 12% hasta el 7% en 2010, una tendencia similar a la de General Motors. En cambio, los productores japoneses crecieron a partir de 1995, duplicando su cuota durante los 2000 hasta situarse en torno al 5%, aunque fundamentalmente Toyota y Hyundai, con Nissan en una tendencia constante en torno al 2,5% (Kaiser, 2008).

Las circunstancias cambian a partir del Tratado de Maastricht, en una UE que ya contaba con 12 miembros, y España y Portugal entre ellos. El proceso de integración deriva desde entonces, en lo que respecta al sector del automóvil, a la competencia directa entre fabricantes europeos tanto en su expansión en la instalación de nuevas plantas como en el mantenimiento de la capacidad productiva instalada en sus respectivos países en (Jullien y Smith, 2015). A ello se añaden diversas cuestiones.

Por un lado, se había producido la caída del bloque soviético, con las conocidas consecuencias para el proceso de reunificación alemana y el proceso de integración de los países del este y, por otro lado, ya se había materializado el proceso de unificación monetaria, con la aplicación de la primera de las tres etapas contempladas en el informe Delors desde 1990. El proceso de integración se aceleraba con la incorporación de Finlandia, Austria y Suecia en 1995. La incorporación de Suecia suponía un capítulo más en el enfrentamiento entre fabricantes americanos y europeos respecto a los criterios de armonización técnica, ya que los fabricantes suecos adoptaron estándares más próximos a los americanos, lo que en la práctica suponía una vía acceso de éstos al mercado europeo. Pero la armonización de criterios técnicos se fue ampliando conforme se disponía a abrir el mercado a productos extraeuropeos¹⁹², llegando a un acuerdo con fabricantes coreanos y japoneses en 1995 para el establecimiento de excepciones y el desarrollo de los certificados en territorio europeo, junto con una paulatina reducción de las restricciones a la importación (McLaughlin y Maloney, 1999: 185).

En los 90 se producen además importantes cambios en las relaciones con los inversores, que introducen nuevas lógicas en la gestión empresarial, produciéndose síntomas de divergencia entre intereses productivos y financieros, presentando éstos como suficientes para cerrar una planta rentable productivamente. El cierre de la planta belga de Renault en Vilvoorde en 1996 es buen ejemplo de ello, que daba muestra al mismo tiempo de la incapacidad de las organizaciones europeas, como el *European Works Council*, de competir contra las consecuencias de la integración (Jullien y Smith, 2015: 65).

¹⁹² Desde finales de los 90 se adoptan los criterios técnicos de la WVTa, que suponía en la práctica una notable reducción de restricciones a los vehículos japoneses (McLaughlin y Maloney, 1999: 185).

Cuadro 5. 1 Evolución del número de vehículos producidos por regiones mundiales y principales países productores

	Número de vehículos producidos					Tasa de variación			
	1980	1990	2000	2010	2015	1980-1990	1990-2000	2000-2010	2010-2015
Norteamérica	11.324.163	13.565.563	19.740.424	16.367.398	20.964.654	19,8%	45,5%	-17,1%	28,1%
EEUU	8.009.841	9.780.236	12.799.857	7.762.544	12.100.095	22,1%	30,9%	-39,4%	55,9%
Europa	16.404.280	18.570.068	20.350.099	19.891.258	21.096.325	13,2%	9,6%	-2,3%	6,1%
Francia	3.378.433	3.768.993	3.348.361	2.229.421	1.970.000	11,6%	-11,2%	-33,4%	-11,6%
Alemania	3.878.553	4.976.552	5.526.615	5.905.985	6.033.164	28,3%	11,1%	6,9%	2,2%
Reino Unido	1.312.914	1.565.744	1.813.894	1.393.463	1.682.156	19,3%	15,8%	-23,2%	20,7%
Italia	1.610.287	2.220.850	1.738.315	838.186	1.014.223	37,9%	-21,7%	-51,8%	21,0%
España	1.181.659	2.053.350	3.032.874	2.387.900	2.733.201	73,8%	47,7%	-21,3%	14,5%
Asia-Oceanía	12.051.295	16.526.196	17.210.360	40.930.255	47.786.156	37,1%	4,1%	137,8%	16,8%
Japón	11.042.884	13.486.796	10.144.847	9.628.920	9.278.238	22,1%	-24,8%	-5,1%	-3,6%
Corea del Sur	123.135	1.321.630	3.114.998	4.271.741	4.555.957	973,3%	135,7%	37,1%	6,7%
China	222.288	535.636	2.069.069	18.264.721	24.503.326	141,0%	286,3%	782,8%	34,2%
India	113.326	364.393	801.360	3.557.073	4.125.744	221,5%	119,9%	343,9%	16,0%
África	404.756	334.777	357.364	515.076	835.937	-17,3%	6,7%	44,1%	62,3%
BRIC		3.519.215	5.767.250	32.853.998	32.442.932		63,9%	469,7%	-1,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de Freyssent, 2016

Cambios que se materializaron en la evolución de las cuotas de mercado europeo de los hasta ahora campeones sectoriales, con la caída de Fiat del 15% en 1995 al 7% en 2010, la congelación de las cuotas francesas y el ascenso imparable de Volkswagen. También se materializan diferentes estrategias, mientras Volkswagen se fortalece tras la compra de Seat en 1986 y Škoda en 1991, primero GM y Ford, y luego Fiat, Renault y PSA aprovecharon la libertad de movimientos de mercancías para transformar la geografía de su producción. Como consecuencia, se produce una fuerte divergencia en el volumen de producción. En 1980, los vehículos producidos anualmente en Francia y Alemania diferían en menos de 600 mil unidades, en 1990 en 1,4 millones, y en 2010 la producción alemana triplicaba a la francesa. Con respecto a Italia, la producción alemana era 2,5 veces superior en 1990, en 2010 casi 10 veces superior.

Dos hechos ocurren desde entonces, la ampliación de la UE hacia el Este, y la crisis 2008-2009, con incidencia directa en la modificación de la geografía productiva comunitaria y la posición ocupada por cada economía en la dentro de la cadena regional del sector, en paralelo a la modificación de la división europea del trabajo.

La ampliación perjudicó fundamentalmente a Francia, Italia y España, en términos de volumen de producción. La ampliación hacia el Este era imparable dado el efecto político de la incorporación de países exsoviéticos, que en términos del sector automotriz se justificó como beneficioso para “el espacio productivo europeo”, haciendo referencia a la oportunidad de inversión por sus bajos salarios, existencia de relaciones industriales y altos niveles de cualificación (Kaiser *et al.*, 2008). El segundo argumento hacía referencia a las ampliaciones de fronteras, que suponían ampliaciones de mercado, y convertían a la UE en el mayor y más dinámico espacio comercial del mundo, con un incremento de demanda de los nuevos países incorporados.

El proceso de ampliación e integración europea no derivó exclusivamente en un fortalecimiento de los centros productivos previamente existentes, sino en una difusión

territorial de la industria basada en una profundización de la articulación vertical de la división regional del trabajo (Layan y Lung, 2003). Esto ha sido posible en parte por el incremento de las necesidades regionales de motorización conforme se ampliaba la UE, incorporando países de menor grado de desarrollo, lo que al mismo tiempo incrementó el grado de diversidad de modelos para satisfacer las distintas demandas nacionales.

Pero, aunque pueda parecer lo contrario, en un principio la ampliación no interesaba tanto a los productores de vehículos alemanes por dos motivos. Por un lado, veían menos necesario el incremento de mercado para el mantenimiento de un dominio sectorial que ya tenía y, por otro lado, estaban menos presionados a una búsqueda de reducción de costes (además de los convenios existentes con IG Metal¹⁹³ dificultaban el desplazamiento de plantas productivas). Eran por el contrario fundamentalmente los productores franceses, beneficiados de la incorporación de España y Portugal, y los italianos, instalados en la región hacía décadas, los que veían en la ampliación la solución a su paulatina pérdida de cuota de mercado, así como los italianos (Jullien y Smith, 2014).

Pero la ampliación no afectó exclusivamente al segmento de productores de bienes finales. En un momento de incremento de la fragmentación productiva, se produjo una estrategia de abaratamiento de costes de producción en el segmento de partes y componentes, beneficiosa no sólo para las plantas allí instaladas sino también para las instaladas en sus territorios. Una estrategia que supuso una profunda reestructuración geográfica del sector, siendo el sector industrializador de los nuevos miembros.

El proceso de adhesión de los países del Este se diferenció notablemente de los procesos previos. En primer lugar, por la manera de abordar la gobernanza común del sector, en esas primeras adhesiones (en el contexto de la alianza contra Japón) el objetivo era impedir la entrada de productores extrarregionales, poniendo acento en cuestiones como el mercado interno de los respectivos países o la velocidad a la que los salarios de España podrían converger hacia los parámetros comunitarios (Rupnik, 2004, en Jullien y Smith, 2015). Un debate desaparecido en el segundo gran periodo de ampliaciones, a pesar del efecto desindustrializador que suponía en otros países, y particularmente en España, Francia e Italia.

Una estrategia de la ampliación como interés general de la UE derivó, por un lado, en el incremento de capacidades productivas de unos países y, por otro lado, en la polarización de las mismas entre los productores tradicionales. Entre 2000 y 2007, la producción europea aumenta en 2 millones de vehículos, cayendo en 330 mil en Francia,

¹⁹³ IG Metal es actualmente el principal sindicato alemán, con más de 2,2 millones de sindicados. Sus orígenes se remontan a la organización de trabajadores del sector metalúrgico, pero fue incorporando paulatinamente a trabajadores de otros sectores vinculados, como la producción de maquinaria o el automóvil, y posteriormente otros sectores menos vinculados, como el sector eléctrico, el maderero o textil. Actualmente tiene representación en los principales productores de vehículos y de partes y componentes.

510 mil en Italia y 170 mil en España; aumentando 570 mil en Alemania y 2,15 millones en los países del Este. (Jullien y Smith, 2015:70). Como resultado, Eslovaquia o la República Checa están más especializados en este sector que la propia Alemania -como vimos en el capítulo 3-.

Pero el despliegue masivo de capacidad productiva en estos países no se produjo en paralelo al incremento de la demanda de vehículos nuevos. Por un lado, la demanda se mantenía baja en los mercados tradicionales y, por otro lado, en los nuevos socios, con margen de incremento de la tasa de motorización, no se produjo el crecimiento esperado de la mismo. A diferencia de otras etapas de crecimiento de la producción de automóviles, el proceso industrializador en el Este europeo responde a una estrategia de atracción de inversión en busca de una reducción de costes laborales, generando un menor estímulo para el desarrollo de la demanda interna. La consecuencia es la necesidad de incrementar las exportaciones, presionando a su vez sobre la contención salarial y estimulando el mantenimiento de las diferencias productivas regionales.

Como señala la Comisión Europea, “Antes de la crisis se produjo un fuerte movimiento de capacidades productivas hacia los nuevos Estados miembro (...) declinando la capacidad productiva en la UE15. Los nuevos miembros ofrecen ventajas de localización, basadas en su cualificación de la mano de obra, sus menores costes y ventajas fiscales que, en combinación con los cambios en el marco regulatorio comunitario y la proximidad a grandes mercados, han derivado en un aumento de la especialización (...). Pero el sector del automóvil no debe entenderse como una cosa única, conviviendo diferentes productores y marcas que se enfrentan a distintas historias y herencias, compiten en diferentes segmentos y se enfrentan a retos diferentes. No obstante, generalmente estos problemas estructurales están relacionados con los diferenciales relativos de productividad, altos costes labores, la regulación del mercado laboral, altos costes fijos y sobrecapacidad productiva” (Comisión Europea, 2009).

Una argumentación consecuencia de la simpleza de observar los resultados de Alemania frente a los países del Sur, sin tener en consideración las diferentes posiciones ocupadas en la cadena regional. Al igual que en periodos previos, la coordinación institucional en una escala regional de la ampliación hacia el Este respondía, en el sector automotriz, a una priorización de intereses empresariales, sobre nacionales, fundamentalmente en términos de empleo. Durante el periodo de la amenaza japonesa, la coordinación regional en el sector estableció mecanismos de protección del mercado europeo en base a un reparto de mercados nacionales, que permitiese el mantenimiento de los niveles de empleo y de las cuotas de mercado. Ahora, en un periodo de apertura regional a competidores extranjeros, el proceso de ampliación es aprovechado por los fabricantes europeos para el incremento de la presión competitiva en base a la reducción de costes. Un objetivo que, como veremos, se materializó en diferentes estrategias de expansión internacional de los principales fabricantes europeos. Pero dicha coordinación de intereses nacionales en la estrategia regional no ocurrió por

diversos motivos, manteniéndose la visión de la ACEA, en la que ahora convivían productores regionales fuertes, productores regionales más débiles y productores extrarregionales.

Si bien es cierto que la política industrial comunitaria ha adoptado un enfoque horizontal desde sus inicios, el sector del automóvil ha sido destino de políticas de subvención pública en distintos niveles, y particularmente tras el estallido de la crisis. En un nivel regional, se crea en 2007 el European Globalisation Adjustment Fund con el fin de “subvencionar pérdidas de empleo resultantes de cambios estructurales debido a proceso de globalización”. La condición es que afecte a más de 500 trabajadores, y que se desplace fuera de la UE. Se orienta a la asesoría directa de trabajadores, no a empresas ni instituciones, en la búsqueda de un nuevo empleo. Desde 2007 y hasta 2015, se recibieron más de 136 solicitudes por un importe de 550 millones de euros afectando a unos 130.000 trabajadores, correspondiendo un 15% del sector automotriz, 23% en términos de trabajadores¹⁹⁴ (Comisión Europea, 2015). Además, dentro de los proyectos financiados por el Banco Europeo de Inversión, el automóvil ha sido tradicionalmente un sector muy beneficiado, recibiendo entre 2009 y 2010, más de 15.000 millones. Entre 2011 y 2015 un total de 12.000 millones, de los cuales un 22% destinado a proveedores (Pofantis, 2016).

Dentro de la dimensión nacional, destacan las subvenciones directas a las compras de vehículos, así como las políticas activas y pasivas de empleo, destacando especialmente la regulación de la suspensión temporal de empleo, donde las diferencias entre los modelos aplicados en los distintos países europeos pueden suponer formas de subvención indirectas. Por ejemplo, en Alemania entre octubre 2008 y abril de 2009 más de 2000 empresas del sector automotriz se acogieron a planes de este tipo sólo en el segmento manufacturero afectando a más de 450 mil trabajadores¹⁹⁵, sin tener en cuenta el segmento de ventas (Eurofound, 2009). Además, a nivel empresa, durante la crisis fue habitual recurrir a instrumentos públicos, por ejemplo, préstamos favorables o subsidios directos. Fue el caso de Renault y Peugeot, del Plan de Competitividad del Sector de Automoción en España –por las que Seat (Volkswagen) recibió más de 100 millones de euros para la producción de un nuevo modelo en España-, el Automotive Assistance Package del Reino Unido –que benefició a Jaguar Land Rover-, el rescate del

¹⁹⁴ Por ejemplo, Santana en 2012, Fiat Poland, Ford Genk y PSA en 2013, o el cierre de 2010 de General Motors en Amberes, que supuso el despido a 2.834 trabajadores (Comisión Europea, 2015). Según el propio documento de la Comisión, 10 años después no se había reintegrado ningún trabajador.

¹⁹⁵ En Alemania la reducción de ingresos es complementada con el denominado *Kurzarbeitergeld* (Kug) de la Agencia Federal de Empleo, suponiendo una aportación mucho más generosa que, por ejemplo, en Francia (Calavrezo *et al.*, 2013). Esto, junto con el carácter temporal o permanente de la medida –de cierre de la planta-, supone una mayor facilidad de aplicación de estos mecanismos en unos países que en otros, en términos de conflictividad laboral.

gobierno alemán a Opel de 3.000 millones, los planes de ayuda del gobierno eslovaco, o la ayuda a Fiat por parte de Italia (Eurofound, 2009).

Al mismo tiempo, los gobiernos están condicionando (el caso más evidente es Francia) las ayudas públicas al mantenimiento del empleo en los respectivos países, lo que puede llevar al desplazamiento de cuotas de producción hacia países centrales [Volkswagen ha defendido que las ayudas del gobierno alemán generan empleo en Alemania a pesar de traducirse en incremento de las ventas del modelo Polo que se fabrica en Navarra, aduciendo que el 60 %0 del Polo se produce de hecho en Alemania] (Aláez *et al.*, 2009: 55).

La importancia estratégica que sigue manteniendo el sector automotriz en Europa se manifiesta en la posición activa de los gobiernos de los distintos países, tanto en la atracción de nuevos modelos como la intervención tras el estallido de la crisis. Angela Merkel intervino en la crisis de Opel, cuando General Motors amagó con venderla, convocando incluso una cumbre de ministros de Economía y Finanzas, sindicatos y responsables de plantas de Opel en Europa, acordando el respaldo con dinero público el mantenimiento de las plantas en Alemania. Y de manera similar, el gobierno sueco se comprometió a ayudar a Saab y Volvo si mantenía la producción en Suecia (Bastain, 2012: 88-90). En 2009 Sarkozy propuso financiación con respaldo estatal para Renault y PSA, y criticó la instalación de la planta en la República Checa que, por entonces presidiendo el Consejo de la UE, le acusó de intervencionista (Bastain, 2012: 88). Existe por tanto un nivel de multi-gobernanza sectorial en distintos niveles, transnacionales y nacionales, regionales, en la que se sigue primando el mantenimiento de intereses nacionales, pero sin mecanismos de coordinación supranacional y sin la existencia de mecanismos de coordinación en una dimensión productiva.

Capítulo 6. Estructura de gobernanza y estrategias empresariales en el sector del automóvil

Conocidas las particularidades históricas, y en concreto las relativas al espacio europeo y al proceso de integración regional en su dimensión institucional, en este capítulo nos proponemos abordar las particularidades organizativas y productivas del sector. El objetivo es obtener información que nos permita comprender los resultados de inserción comercial desde una perspectiva de articulación productiva regional. Para ello proponemos dos apartados el primero dedicado al conocimiento del modo de organización de la cadena de producción automotriz, y el segundo al tipo de estrategias desarrolladas, concretando la evolución del volumen de producción y ventas de los principales grupos que operan en la UE.

6.1 Organización de la cadena de producción automotriz

El sector automotriz está dominado fundamentalmente por empresas transnacionales, tanto en el nivel de ensambladores finales como en el de fabricantes de partes y componentes, aunque manteniéndose al mismo tiempo un importante tejido de medianas y pequeñas empresas.

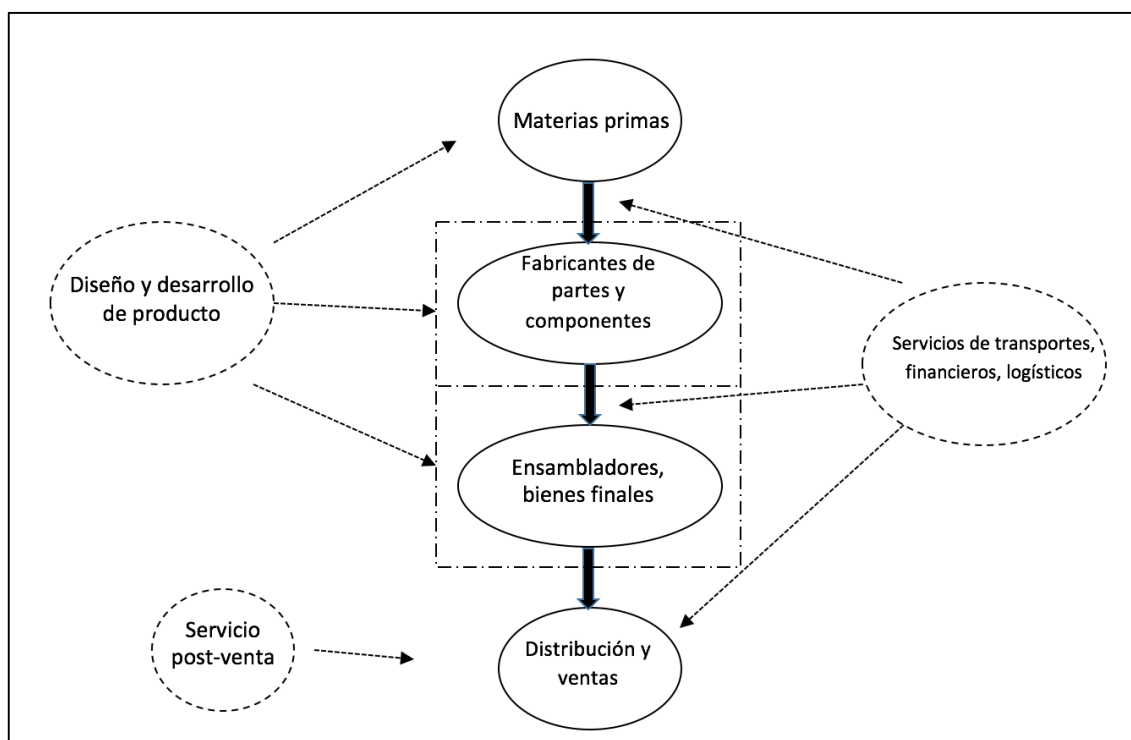
Las transformaciones organizativas y productivas registradas en las últimas décadas han consolidado tres niveles diferenciados dentro del sector. Por un lado, empresas ensambladoras de bienes finales, –transnacionales líderes en la cadena, propietarias de la marca y encargadas del diseño-, y las proveedoras -elaboran partes del vehículo y, a veces, cierto ensamblaje de piezas- (Coe *et al.*, 2008a; Sturgeon, *et al.*, 2009; Estrada *et al.*, 1997). La división entre ensambladoras y proveedoras implica una cierta simplificación de la organización de la producción en la cadena, pues dentro de los proveedores existen a su vez distintas categorías determinadas por el nivel de sofisticación tecnológica del producto, el poder dentro de la cadena o el tipo de relaciones laborales (Banyuls y Lorente, 2010). Además, dentro de las ensambladoras existen patrones de especialización diferenciados, con diferentes modelos de vehículos de diferentes características y requerimientos de insumos.

Encontramos, por otro lado, grandes proveedores (mega-proveedores) transnacionales, especializados en la producción de piezas concretas para diferentes marcas o grupos de ensambladores. Estos proveedores se ubican en el primer nivel de la cadena de suministro, dedicándose a piezas cada vez más especializadas y con margen amplio para la introducción de innovaciones. Estas empresas fueron creciendo dentro del espacio nacional, a raíz del suministro a plantas concretas, pero adquieren cada vez una dimensión más global fruto del proceso de fusiones y adquisiciones en las últimas décadas, acompañando a las empresas ensambladoras en sus estrategias de internacionalización.

En un tercer nivel estarían grandes proveedores, que no llegan al nivel de los mega-proveedores, pero sí se ubican en segmentos de alta especialización, orientados tanto al suministro local como a la exportación.

Por último, empresas de menor tamaño orientadas fundamentalmente al suministro local, tanto a fabricantes como a mega-proveedores, ocupando distintos niveles de suministro en función de las particularidades del país. Estas empresas cuentan con menor capacidad de innovación y suelen estar concentradas en las partes y componentes de menor sofisticación, siendo a menudo pre-ensambladoras.

Diagrama 6. 1 Esquema simple de cadena de producción del automóvil



Fuente: elaboración propia

La cadena de producción del sector automotriz en su sentido amplio, estaría formada por multitud de actividades situadas en segmentos diferentes, desde las materias primas hasta las actividades de post-venta. Esta articulación de actividades implica de manera creciente al sector servicios que, en distintos segmentos, contribuyen a la generación de valor añadido manufacturero —en línea con lo comentado en el capítulo 1—. En nuestro análisis nos centramos en el segmento de producción que se produce dentro del propio sector productivo, es decir, entre ensambladores de bienes finales y proveedores de partes y componentes¹⁹⁶.

¹⁹⁶ El motivo principal es que es este eslabonamiento el que adquiere mayor relevancia en las configuraciones de posiciones externas, dada la mayor participación de los intercambios de bienes en los flujos exportadores. En este sentido, las contribuciones del sector resultan más relevantes en el análisis del grado de articulación externa, la valorización del grado de terciarización realmente

Desde los 80 se produce en EEUU y los países europeos, una tendencia de desintegración vertical en la producción de vehículos (Lamming, 1993) similar a la que venía desarrollándose en Japón. A partir de los 90 se produce un crecimiento de la producción modular (MacDuffie, 2013; Veloso y Kumar, 2002), que generó importantes cambios en el proceso productivo. Surge un nuevo cinturón de proveedores destinados al pre-ensamblaje de módulos, resultantes de la agregación de distintos componentes, que pasan a ser denominados macro-componentes (Volpato, 2004). Surge con ello un nivel de pre-ensambladoras, que en número es menor que los que anteriormente ocupaba el primer nivel de aprovisionamiento, incluso generándose oligopolios que proveen a la mayor parte de marcas a nivel mundial (Frigant, 2011; Sturgeon y Florida, 2001).

De este modo, la etapa de desintegración basada en una organización JIT, requería de la existencia de proveedores en un entorno relativamente cercano que permitiese un suministro rápido y flexible. Igualmente, la etapa de modularización se materializa en una nueva ola de co-localizaciones (Lung *et al.*, 1999), en dos niveles diferenciados. El primero el de aquellos proveedores dedicados a actividades de pre-ensamblaje de piezas que, por sus características físicas, no pueden situarse a grandes distancias geográficas. El segundo, el de proveedores especializados que mantienen un contacto directo con la empresa ensambladora. De este modo, la proximidad geográfica se convierte en una necesidad o en una ventaja de coordinación de acciones de los productores (Castelli, *et al.*, 2011; Rutherford y Holmes, 2008).

En el caso europeo, el desarrollo productivo en el Este ha ido acompañado del surgimiento de importantes *clusters* en República Checa (Pavlinek y Janak, 2007) o Polonia (Domanski y Gwosdz, 2009), pero en mucha menor medida en el caso de Eslovaquia o Hungría. Los proveedores tienden a ubicarse cerca de los fabricantes, acompañándolos en sus estrategias de relocalización (Klier y Mcmillen, 2013).

El desarrollo de megaproveedores ha incidido en la reconfiguración de la división europea del trabajo. Los fabricantes de coches organizan producciones de modelos diferentes a lo largo de líneas continentales/regionales (Freyssenet y Lung, 2000; Carrillo *et al.*, 2004). Al crearse grandes empresas que proveen a todo tipo de marcas y modelos en cualquier país del mundo, éstas deben organizar su cadena de suministro en función de esas particularidades. Según, Sadler (1999) el crecimiento del *outsourcing* –que principalmente beneficia a megaproveedores- y un contexto de integración europea, culminan en el movimiento masivo de plantas productivas hacia el Este, aunque manteniendo al mismo tiempo buena parte del proceso en los productores tradicionales.

Al mismo tiempo, sigue siendo importante el tejido de empresas pequeñas y medianas, que mantienen un papel activo en el proceso, incluso en los niveles más elevados de la

existe, o incluso el entendimiento del valor añadido incorporado en la mercancía intercambiada, dibujando futuras líneas de investigación, como planteamos en el capítulo de conclusiones.

pirámide. Esto se debe a que el proceso no es perfectamente modularizable (Cabigiosu *et al.*, 2013). Los fabricantes de coches siguen necesitando comprar partes, y los mega proveedores no siempre siguen a los fabricantes en su instalación en otros países, generándose oportunidades para empresas de menor tamaño de mantener sus nichos de producción. Esto se produce, por ejemplo, en la planta de Dacia de Rumanía, cuya red de proveedores está formada por un elevado número proveedores locales, junto con megaproveedores (Julien *et al.*, 2013). La presencia de pymes es mayor lógicamente en niveles más bajos de proveedores, y sobre ellos recae la mayor parte de las demandas de los mega-proveedores, al tiempo que incrementan sus exportaciones. En el caso europeo, no obstante, dada la particularidad de cercanía y redes de transporte, así como el proceso de integración.

El mercado de mega-proveedores no está lo suficientemente concentrado para equilibrar el poder en términos de mercado, que siguen residiendo en su mayor parte en las empresas ensambladoras, manteniéndose la característica básica de ser una cadena guiada por el productor, como era identificada por los enfoques de GCC. Los ensambladores de coches mantienen su dominación mediante diferentes estrategias (contratos de exclusividad, rotación de proveedores, mantenimiento dentro de las plantas), y fundamentalmente mediante el mantenimiento de bajos márgenes de beneficios debido a presiones en precios.

En la tipología de estructuras de gobernanza de Gereffi supondría cierta transformación de una estructura cautiva a una de tipo relacional-modular. Esta idea fue planteada a los diferentes entrevistados, quienes incidían en que esos cambios de relaciones se producirían, en todo caso, entre la empresa ensambladora y el megaproveedor. Este último ganaría poder respecto al primero a medida que aglutina mayor número de actividades o productos, aunque éstos no sean los de mayor valor añadido –retenidos muchos de ellos por el fabricante final-, o incluso a pequeñas empresas especializadas y con contacto directo con la ensambladora. Sin embargo, en los niveles inferiores, la estructura jerarquizada se mantiene, aunque ahora en algunos casos respecto al megaproveedor, y de manera especialmente pronunciada en aquellos proveedores dedicados a tareas de pre-ensamblaje.

Otro aspecto central es el reparto de poder dentro de la cadena, que se ha modificado a raíz de la modularización. En el periodo previo, las relaciones entre fabricantes y proveedores dependían del esquema fordista de dominación descendiente/jerarquizada tanto en términos productivos como tecnológicos. El poder permanecía distribuido de manera asimétrica de una manera lineal. Pero ahora, los megaproveedores se liberan parcialmente de esa dependencia al retener cuestiones tecnológicas clave, haciendo depender el resultado final de la balanza de poder de diferentes cuestiones (trayectoria, mercado potencial para el vehículo, tamaño y localización de plantas, etc.).

La modularización habría introducido cierta tendencia de desintegración vertical en el sector, pero aumentado dicha integración en el nivel de mega-proveedores (Klier y Rubenstein, 2008; Frigant y Layan, 2009). Básicamente podemos encontrar relaciones inter o intra empresa, y a pesar de la tendencia de desintegración los fabricantes siguen reteniendo algunas partes claves del proceso (por ejemplo, la fabricación de motores o los sistemas de transmisión).

De acuerdo con Frigant y Layan (2009) la estrategia de los proveedores para mantener su cuota de poder se ha basado en la fragmentación del proceso productivo en tres fases principalmente: 1) plantas dedicadas al ensamblaje final de macrocomponentes, con necesidad de proximidad geográfica por las dificultades de transporte, ubicados en parques de proveedores o lugares cercanos (Larsson, 2002). 2) producción de meso-componentes ubicadas cerca de distintas ensambladoras de macrocomponentes 3) plantas productoras de componentes, bien para ser incorporados en el nivel 1 o 2 de provisión, o directamente en la ensambladora final de vehículos.

El sector del automóvil es un sector tradicionalmente muy concentrado en términos de número de empresas. En sus orígenes, empresas estatales consideradas estratégicas que formaban grandes núcleos productivos en torno a la fabricación de bienes finales cuyo proceso productivo estaba integrado verticalmente en el territorio, fundamentalmente a partir de la penetración de las formas de organización asiáticas, con plantas ensambladoras que se surtían de piezas y componentes fundamentalmente locales e instalados en las proximidades del fabricante final. Las empresas del sector del automóvil suponen el 0,9% del total de empresas manufactureras en 2015, lo que da muestra de la elevada concentración. Un ratio que, además ha descendido ligeramente en los últimos años (en 2007 suponía el 1,1%), dando muestra de la tendencia a la concentración o bien del incremento en términos de productividad.

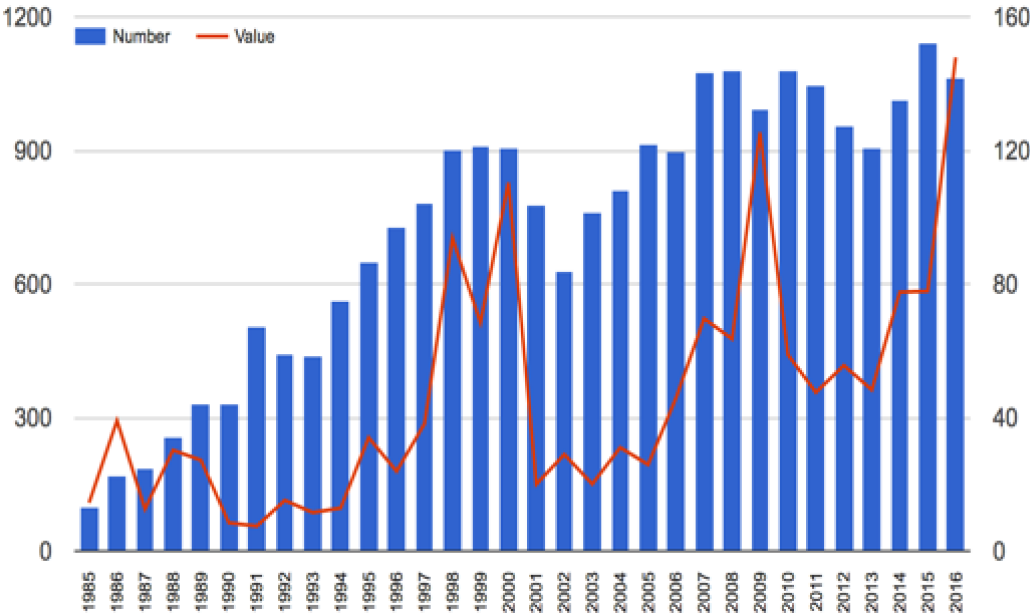
La crisis ha incidido en el incremento del número de fusiones y adquisiciones, habiéndose producido importantes quiebras como la de la americana Chrysler¹⁹⁷ o los coreanos Daewoo¹⁹⁸, así como un crecimiento de nuevos mercados – fundamentalmente China– que ha estimulado tanto la ampliación de los grupos empresariales como las estrategias conjuntas de producción en una misma planta entre distintos fabricantes. Un proceso de reestructuración de propiedad, con crecimiento de

¹⁹⁷ La compra de Chrysler por parte de Daimler fue, en volumen, la vigésima mayor fusión de la historia, la tercera mayor en la historia de Alemania. Por sector, el automóvil (ensambladores y fabricantes de componentes) es el 19 sector en número de fusiones y 16 en volumen, pero si consideramos solo ramas manufactureras asciende a 7 y 4¹⁹⁷ respectivamente.

¹⁹⁸ Daewoo fue una crisis sonada por el modelo coreano de *chaebol*. Hyundai sobrevivió, entre otras cosas, al dividir sus distintos segmentos de negocio, y apostar en concreto por el automotriz. Para ello decidieron una estrategia global para un único modelo, el Hyundai Coupé, para lo que encargaron el diseño a Pininfarina, el motor a Mitsubishi y el sistema de frenado a Porsche, construyendo un modelo de coche deportivo de bajo precio.

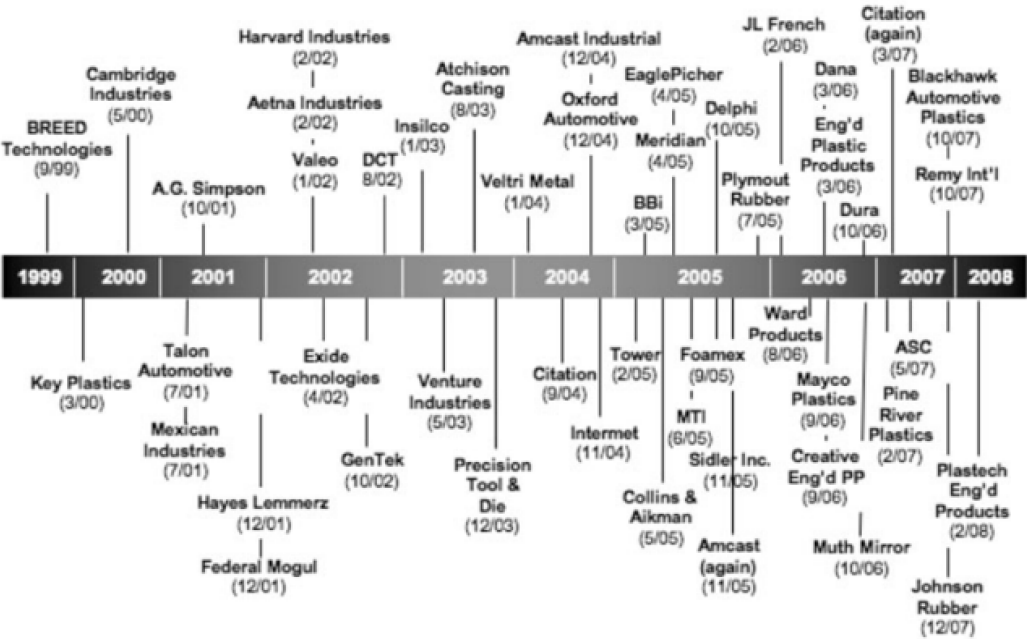
fusiones y adquisiciones. Entre 2001 y 2006, por ejemplo, la francesa Valeo cerró 59 plantas, abrió 29, vendió 26 y compró 13. (Frigant y Zumpe, 2014).

Gráfico 6. 1 Evolución del número de fusiones y adquisiciones en el sector automotriz, número (eje izquierdo) y valor total de transacción, millones de dólares (eje derecha)



Fuente: KMPG, 2016

Diagrama 6. 2 Principales quiebras en empresas proveedoras 1999-2008



Fuente: Korth, 2008

Una situación que se produce también en el segmento de proveedores, afectado tanto por una tendencia de quiebras previamente al estallido de la crisis, como a una

tendencia de fusiones posteriores, con un alto protagonismo de productores emergentes.

Cuadro 6. 1 Principales fusiones y adquisiciones de empresas proveedoras

2011	2012	2013	2014	2015	2016
BHAP / Inalfa	Bohong / Westcast Industries	Amtek / Neumayer Teikfor	Amtek / Kaiser	AVIC Automotive / Henniges	Freudenberg / TBVC
Citic / KSM Castings	Bosch / SPX	BorgWarner / Wahler	Amtek / Kuepper Group	BorgWarner / Remy International	Illinois Tool Works / TRW Auto. Elec. & Comp.
CQLT / Saangummi	Continental / Freudenberg molded brake parts	Gentex / JCI HomeLink	AUNDE / Fehrer	China National Tire / Pirelli	Musashi Seimitsu / Hay
Gestamp / ThyssenKrupp MF	Continental / Parker Hannifin MCS	Gentherm / W.E.T. Automotive	AVIC / Hillite	Continental / Elektrobit	Megatech / Boshoku Europe
GKN / Getrag driveline bus.	Delphi / FCI MVL	Grammer / Nectec	AVIC / KOKI Technik	Delphi / HellemanTyton	Ningbo Joyson / KSS
Inteva / A. Meritor Body Syst.	Faurecia / ACH Interiors	Hella / Visteon climate business	Bosch / ZF Lenksysteme	Grupo Antolin / Magna interior business	Plastic Omnium / Faurecia exterior bus.
Iochpe-Maxion / Hayes Lemmerz	Grupo Antolin / CML	Huayu Auto. Systems / Yanfeng Visteon JV	Delphi / Unwired Technology	Harman / Symphony Teleca/Redbend	Yinyi Group / Punch Powertrain
Martinrea / Honsel	Hebei Lingyun / Kiekert	Mahle / Behr	Federal-Mogul / TRW valves business	Johnson Electric / Stackpole	Valeo / FTE Automotive
Ningbo Huaxiang / Sellner	Lear / Guilford Mills	Nidec / Honda Elesys	Lear / Eagle Ottawa	Linamar / Montupet	
Ningbo Joyson / Peh	Magna / Ixelic	Ningbo Huaxiang / HIB Trim Parts	MAHLE / Letrika	Magna / Getrag	
Nisshinbo / TMD Friction	Metalsa / ISE Automotive	TMT / ZF Boge	Sensata / Schrader	MAHLE / Delphi thermal business	
Samvard. Motherson / Peguform	Nemak / JI. French Automotive	Tokai Rubber / Anvis	Shanghai Prime Machinery / Nedschroef	Mann+Hummel / Affinia	
Toyota Boshoku / Polytec Auto Interior	Tupy / Cluusa	Wangfeng / Meridian Lightweight	Visteon / JCI auto. electronics bus.	NGK Spark Plug / Wells Vehicle Electronics	
Valeo / Niles	Wuhan Iron & Steel / ThyssenKrupp TB	Wanxiang Group / A123	ZF / TRW	Valeo / Peiker Acoustic	

Fuente Global Automotive Supplier Study (2016)

La adopción de un enfoque de cadenas responde a la necesidad de tener en cuenta el actual grado de fragmentación e internacionalización de la producción liderado por transnacionales bajo modalidades que dejan obsoletos los análisis más clásicos sobre impacto centrados solo en los flujos de inversión extranjera directa y en las relaciones matriz-filiales, además de situar en el centro del análisis el control del proceso de producción. Existen ya numerosos trabajos que han analizado el sector automovilístico en distintos países europeos con un enfoque similar, aunque la mayoría se ha centrado en los países del este de Europa considerados la actual “periferia”. Así, Domansky y Lung (2009:8) consideran que España: “era la principal periferia de la industria automotriz europea en los 70 y 80, desarrollando posteriormente nuevas capacidades y un progresivo desarrollo de sus capacidades tecnológicas” (Gracia y Paz, 2015).

El control en procesos de producción globalizados es un tema central en la mayoría de los enfoques de cadenas globales, entendiendo que este control implica la capacidad de decidir quién y cómo se produce y se intercambia. Por otra parte, la posición que una determinada industria nacional ocupa dentro de la cadena depende de su segmento de especialización el cual está en buena medida determinado por el control ejercido por las empresas líderes. En la distinción realizada por los enfoques de GCC y GVC entre cadenas guiadas por productores o por compradores (*producer-driven* o *buyer-driven*), el liderazgo ejercido por las empresas líderes se diferencia tanto en el tipo de control que ejercen como en la dirección en la que es ejercido. En las *buyer-driven*, es ejercido principalmente hacia atrás, hacia las empresas proveedoras, dependiendo en gran

medida de la capacidad de los grandes compradores de utilizar su poder de negociación para inducir la competencia entre los proveedores potenciales (Gereffi, 200q; Heintz, 2006; Mahutga y Smith, 2011). Las empresas que capturan mayor parte del valor son las compradoras, o distribuidoras.

En el sector del automóvil, en cambio, donde son las empresas ensambladoras de vehículo las líderes en la cadena, las relaciones de poder siguen el esquema *producer-driven* descrito por Gereffi y Korzeniewick (1994), y los mecanismos de coordinación y transferencia de tecnología entre ensambladoras y proveedoras dependen del estatus de esta última (Sturgeon *et al.* 2009, Coe *et al.*, 2008b), siendo las empresas productoras las que capturan más valor que las compradoras. Además, en estas cadenas, a mejor posición dentro de ellas mayor poder de negociación con respecto a proveedores. En consecuencia, exportar a mayor número de países que a su vez dependen de las importaciones, es signo de mejor posición en la cadena y de control sobre la misma.

Dentro de los flujos intercambiados adquieren mucha relevancia aquellos realizados por mega proveedores. En las nuevas zonas productoras, se detecta un crecimiento de los intercambios con origen en otras regiones. Esto se debe al aumento de producción (instalación de empresas ensambladoras externas) y de mega-proveedores que las acompañan (pre-ensambladores), con muchas facilidades para su instalación – especialmente fiscales-. Mientras, los meso-proveedores y proveedores de componentes siguen siendo importados del país de origen de la empresa ensambladora final. Por tanto, en la configuración y extensión geográfica de las cadenas regionales de producción, y de manera particular en el sector automotriz, adquiere un carácter central el peso de la historia. En un primer paso, la expansión de la red está guiada por los orígenes históricos de la empresa ensambladora y de mega-proveedores. En un segundo paso, surgirían los proveedores meso y de componentes si el paso previo se consolida. Una cuestión que se extiende a las ventas, donde en cada país es más vendido la marca histórica, lo que supone la necesidad de abaratamiento de competidores extranjeros para poder competir. Y también a la retención de capacidad de innovación y mantenimiento de los centros de I+D¹⁹⁹.

Dentro de la estructura de gobernanza sectorial, y particularmente en el entendimiento de la relación entre la empresa ensambladora y los distintos proveedores, adquiere gran relevancia la gestión de costes. La empresa ensambladora gestiona de manera centralizada el coste unitario de fabricación del vehículo, el margen unitario de rentabilidad y, en consecuencia, los costes unitarios de cada una de las piezas incorporadas. Es un sector que requiere un importante esfuerzo inversor tanto en niveles de desarrollo de producto o sistemas, como en aquellos orientados a mejoras en

¹⁹⁹ Una cuestión que se extiende también en las estrategias de expansión en la UE de fabricantes extraeuropeos. Por ejemplo, Hyundai instaló en 2008 en República Checa una planta ensambladora, pero tanto la sede central como el centro de I+D fue instalado en Alemania.

eficiencia de consumo y contaminación²⁰⁰, las diferencias de tamaño de los proveedores generan importantes desventajas a la hora de competir, bien por la mayor dificultad de desarrollo de innovaciones o bien de obtener reducción de costes (Zumpe y Frigant, 2014).

Esta tendencia ha estimulado el proceso de fusiones y el surgimiento de los denominados megaproveedores, así como generado importantes consecuencias en términos de geografía productiva. Si bien es cierto, como señalábamos, que la estrategia de los megaproveedores ha sido de acompañamiento en los procesos de movilidad geográfica de las ensambladoras, es cierto también que se produce un crecimiento de los intercambios comerciales en el segmento de partes y componentes. El resultado ha sido la paulatina pérdida de tejido proveedor en productores tradicionales más afectados por los procesos de movilidad productiva regional –como España, Francia e Italia- y fundamentalmente en aquellos segmentos más especializados, bien por su movilidad o bien por su adquisición por otros grupos, al tiempo que se mantienen en el terreno proveedores especializados en tareas pre-ensambladoras.

Una situación condicionada por las estrategias de los distintos fabricantes de vehículos, y fundamentalmente en el volumen de producción mantenido en cada territorio y el segmento de especialización de bienes finales ocupado. Los distintos productores europeos, con apoyo de la Comisión y el Banco Europeo de Inversión, afrontaron la ampliación de maneras diferentes (Zumpe y Frigant, 2014). Volkswagen compró Skoda en los 90, Renault Dacia, posicionándose como productores en la región y obteniendo marcas paralelas (que no entraban en competencia directa con las suyas). Establecieron plantas ensambladoras (Renault en Eslovenia, Fiat en Polonia, PSA con Toyota en República Checa y sólo en Eslovaquia. Y también lo hicieron Ford, Opel, Toyota, Daewoo (absorbida después por GM) y Hyundai-Kia, multiplicando de manera acelerada la producción de automóviles de la región.

6. 2 Principales grupos automotrices en la UE y estrategias desarrolladas

Las empresas desarrollan modelos productivos particulares, que llevan a una elección por un tipo de especialización u otro, su grado de diferenciación con otros productores o sus proyectos de internacionalización. Los Estados desarrollan regímenes de regulación específicos (en términos industriales, fiscales, laborales, etc.), al tiempo que participan en mayor o en menor medida en acuerdos supranacionales que condicionan y orientan

²⁰⁰ Como ejemplo, en 2012 seis de las 20 empresas con mayor inversión en I+D+i a nivel mundial y las tres principales empresas a nivel europeo, pertenecía al sector del automóvil, sólo superado por la industria farmacéutica (CCOO, 2015). Según datos de la ACEA, en 2015 un vehículo producido en la UE emitía un 75% menos de dióxido de carbono, consumía un 15% menos de combustible y emitía un 90% menos de ruido que en 1970 (ACEA, 2015).

su propio marco regulatorio. De la interacción de ambos actores en las distintas dimensiones surge una geografía productiva concreta (Lung y Tulder, 2003: 14).

Dentro de la tendencia generalizada de externalización existen distintas estrategias que pueden condicionar la posición de un país medida a través de variables productivas o comerciales. Depende del grado de externalización (*outsourcing*) del proceso de producción y del grado de localización exterior (*offshoring*). La segunda incluye por tanto la primera, y constituye una estrategia de mayor amplitud medible mediante evolución de IED o volumen de intercambios. Esto depende, a su vez, de la estrategia seguida en país de nueva localización y el grado de externalización que allí se desarrolle, así como de la propia estrategia en su conjunto y en los factores que motivaron esa localización – provisión mercado interno frente a exportación-. Pero al mismo tiempo, una estrategia de localización exterior (*offshoring*) se refiere habitualmente a la producción de un bien en un país extranjero, que no tiene por qué ser sinónimo del aprovisionamiento exterior (*international outsourcing*). Este último implica necesariamente un proceso de fragmentación de la producción (Chiapini, 2012).

El *outsourcing* ha pasado de ser una decisión táctica (por ejemplo, la subcontratación de una actividad concreta) a una decisión estratégica (subcontrataciones a largo de plazo de amplios segmentos de la empresa). La segunda era relativamente reciente a principios de los 2000 (Yang y Huang, 2000).

En el diseño de una estrategia a largo plazo las empresas realizan un examen interno de su organización, identificando sus fortalezas –*core competencies* (Uysal, 2007). Greaver (1999) las definía como “combinaciones innovadoras de conocimiento, habilidades especiales, derechos de propiedad, tecnología, métodos operativos propios o servicios al cliente”, y su identificación es clave en la supervivencia de la empresa (Prahalad y Hamel, 1990). Por el contrario, las actividades no centrales son susceptibles de *outsourcing*. Existe, no obstante, el riesgo de una incorrecta identificación de dicha centralidad²⁰¹ (Schniederjans *et al.*, 2005)

Esta estrategia de identificación de partes centrales y no centrales del proceso (y el *outsourcing* internacional de estas últimas) lleva de manera irremediable a una organización jerarquizada en procesos productivos organizados en cadena. Organización en cadena implica una relación única proveedor-cliente, en la que existiría un control no accionarial pero sí por volumen. En esta relación los proveedores están sometidos al control del cliente (precio, proveedores segundo nivel, volumen

²⁰¹ La justificación desde la economía clásica es la teoría de costes de transacción (Coase) y la teoría de agencia (Ross). La primera visibiliza costes que pueden reducirse mediante la externalización; la segunda afirma que conforme la empresa crece y aumentan las interacciones entre sus empleados y proveedores. Una tercera teoría que justifica la externalización es la llamada teoría de relación inter-organizacional. En un contexto internacional, la externalización se justifica con la teoría de ventajas comparativas (Forslid y Wooton, 2003; Hall y Soskice, 2001) (Schniederjans *et al.*, 2005).

producción, etc.). Esto es precisamente una de las características particulares del sector automotriz.

La producción de Audi se realiza en Alemania, pero desde 1993 la producción del motor está ubicada en Hungría, que es importado por Alemania para ser incorporado al bien final, constituyendo un ejemplo de especialización vertical –si ese bien es exportado a un tercer país-. La estrategia de Volkswagen es un ejemplo de globalización apoyada en variedad y volumen, con una expansión tanto vertical como horizontal, posicionándose con modelos en todas las gamas de producto (desde el coche barato hasta el de lujo, pasando por modelos clásicos y superdeportivos) en función de las particularidades del mercado local. Pero a pesar del liderazgo de Volkswagen en Europa, a diferencia de otros grandes grupos, su estrategia se ha orientado hacia mercados emergentes (China, Brasil o México).

En cambio, la producción del Clio de Renault se realiza en su totalidad desde 1998 en Eslovenia, desde donde Francia importa el bien final, que ya no constituiría especialización vertical pero sí *international outsourcing*. (Olsen, 2006; Jabbour, 2010).

En el caso de Fiat ocurre algo similar, desde 2004 producen más fuera que dentro de Italia, pero es una estrategia mucho menos reciente –Fiat se expandió fundamentalmente durante principios de los 90 por los países del Este, aunque su estrategia de expansión comienza mucho antes²⁰² (Chiapini, 2012).

Estas distintas estrategias han tenido consecuencias en términos de posiciones externas, tanto en la evolución de los flujos de IED como de los intercambios comerciales, y la evolución productiva en los países de origen. Alemania mantiene un elevado porcentaje de la producción dentro de Alemania, debido al uso de una estrategia particular: la nueva división internacional del trabajo en la UE. En resumen, reimportando insumos intermedios para reexportar bienes finales, en línea de lo que Sinn (2004) denominaba el “efecto bazar”. Un ejemplo es la producción del Porsche Cayenne en Eslovaquia, donde se produce casi íntegramente excepto el motor, que se coloca en Alemania. Según Dudenhöffer (2005) sólo un tercio del valor de un coche es producido en Alemania (Chiapini, 2012).

Las fusiones y adquisiciones han sido una tendencia habitual en el sector del automóvil en su historia reciente, así como el desarrollo de alianzas para la fabricación de vehículos

²⁰² En concreto durante la presidencia de Gianni desde 1966. El primer paso de internacionalización de Fiat fue el intento mediante acuerdos con el accionista mayoritario de Citroën, en aquellos momentos (Michelin), para hacerse con su control, que fue vetado por el gobierno francés. Se expandió también en las repúblicas soviéticas, por ejemplo, con la creación de la empresa automovilística VAZ, - la ciudad donde se instaló fue rebautizada con el nombre de Togliatti en honor a los italianos, nombre de uno de los fundadores del Partido Comunista Italiano-. Aunque su expansión se remonta años antes mediante diversos acuerdos de colaboración, por ejemplo, en Polonia en los años 30. En España potenció la popular SEAT, que se había creado mediante un acuerdo con el gobierno español en los años 50.

concretos. De hecho, la propia Volkswagen²⁰³ surge en sus orígenes como una colaboración con Porsche, y ha ido incorporando otros fabricantes como Audi (1964), Seat (1986), Škoda (1991), Bentley (1998), Bugatti (1998), Lamborghini (1998), Scania (2008), Italdesign Giugiaro (2010), Man (2011) y Ducati (2012). Pero los movimientos en los últimos años hacia el mercado asiático han generado un importante volumen de producción a nivel grupo en otras regiones, siendo en la actualidad muy superior a lo fabricado en la UE.

Cuadro 6. 2 Número de plantas ensambladoras por país y principales grupos instalados.

	Número	Grupos corporativos
Alemania	41	VOLKSWAGEN AG , AC, BINZ GmbH, BMW GROUP, DAIMLER AG, FORD OF EUROPE, IVECO , OPEL GROUP, WIESMANN
Reino Unido	33	VOLKSWAGEN AG , ALEXANDER DENNIS, ASHOK LEYLAND COMPANY, ASTON MARTIN , BMW GROUP, CATERHAM, DAIMLER AG, DENNIS EAGLE, ENVISAGE GROUP, FORD OF EUROPE, GEELY UK LTD, GINETTA , HONDA , MCLAREN, LEYLAND TRUCKS, LOTUS GROUP , MORGAN , NISSAN MOTOR COMPANY , OPEL GROUP, SAIC MOTOR, TOYOTA MOTOR EUROPE, WRIGHTBUS
Francia	33	VOLKSWAGEN AG, DAIMLER AG, IVECO , MDI, PSA PEUGEOT CITROËN , RENAULT SA, TOYOTA MOTOR EUROPE, VOLVO GROUP
Italia	23	VOLKSWAGEN AG , BREDAMENARINIBUS , BREMACH , DR MOTOR, FCA, IVECO , PAGANI , PIAGGIO
Polonia	15	VOLKSWAGEN AG, FCA, SOLARIS, OPEL GROUP, TOYOTA MOTOR EUROPE, FCA, VOLVO GROUP , JELCZ
España	14	VOLKSWAGEN AG , DAIMLER AG, FORD OF EUROPE, IRIZAR, IVECO , NISSAN MOTOR COMPANY, OPEL GROUP, PSA PEUGEOT CITROËN , RENAULT SA
Países Bajos	10	VOLKSWAGEN AG , DAF TRUCKS NV , VDL GROUP, DONKERVORT , TESLA MOTORS, GINAF, SPYKER NV
Suecia	9	VOLKSWAGEN AG , KOENIGSEGG AUTOMOTIVE AB, VOLVO GROUP , NEVS
Rep. Checa	8	VOLKSWAGEN AG , TPCA (TOYOTA MOTOR CORP - PSA), TEDOM, TATRA , SOR, IVECO, HYUNDAI MOTOR EUROPE
Bélgica	8	VOLKSWAGEN AG , VOLVO CAR CORPORATION (GEELY), VOLVO GROUP , VAN HOOL, IMPERIA AUTOMOBILES, VDL GROUP, MOL CY NV, DAF TRUCKS NV
Portugal	6	VOLKSWAGEN AG , RENAULT SA , PSA PEUGEOT CITROËN , TOYOTA MOTOR EUROPE, DAIMLER AG, CAETANOBUS
Austria	5	VOLKSWAGEN AG, OPEL GROUP, MAGNA STEYR, IVECO, BMW GROUP
Hungría	4	VOLKSWAGEN AG, SUZUKI , DAIMLER AG, OPEL GROUP
Rumanía	3	ROMAN, RENAULT SA , FORD OF EUROPE
Eslovaquia	3	VOLKSWAGEN AG , PSA PEUGEOT CITROËN, HYUNDAI MOTOR GROUP
Finlandia	2	VALMET AUTOMOTIVE, SISU AUTO
Croacia	2	DOK-ING
Eslovenia	1	RENAULT SA
Bulgaria	1	LITEX MOTORS
Total UE 28	221	

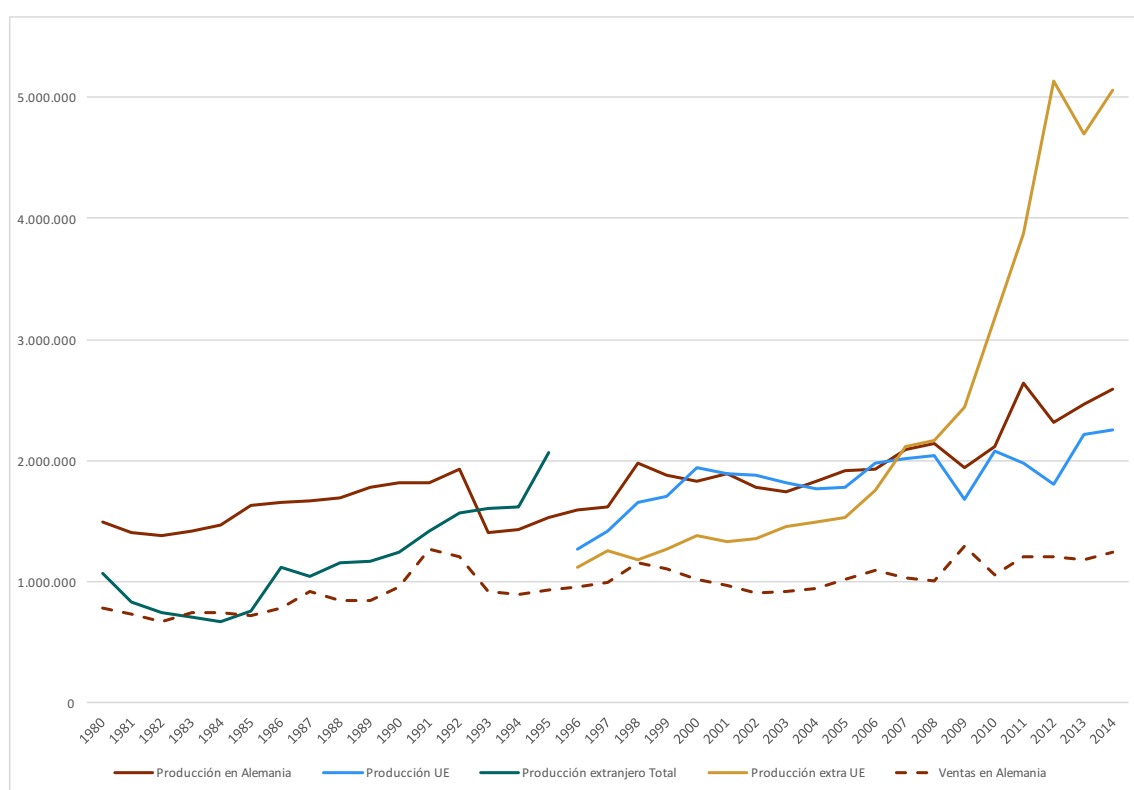
Fuente: Elaboración propia según datos ACEA

Conviene para ello tener en consideración previamente el reparto por países del número de plantas ensambladoras de vehículos, así como los principales grupos a los que pertenecen, dado el protagonismo descrito de las empresas transnacionales dentro de la cadena de producción automotriz. En 2015, según datos de la ACEA, había en la UE un total de 221 plantas ensambladoras, repartidas de manera muy desigual entre los socios comunitarios. Alemania se sitúa a la cabeza con 41 plantas, seguida de Reino Unido (33), Francia (33) e Italia (23). Aparece a continuación el primer país del Este, Polonia (15), con más número de plantas que España (14), Países Bajos (10) o Suecia (9). El resto presentan también un número inferior a la decena, así como menor número de grupos presentes. Esa diversidad de grupos presentes es especialmente elevada en Reino Unido, con varias marcas propias, así como en los productores más tradicionales, mientras que se reduce en los emergentes.

²⁰³ Fundada en 1937 para la fabricación del Volkswagen Tipo 1 (comúnmente conocido como el Escarabajo), icono industrial del periodo nazi. Tras la guerra y la derrota alemana, Reino Unido reanudó la producción y devolvió la empresa a Alemania en 1948.

En la UE el dominio absoluto es de la alemana Volkswagen, con plantas en 23 de los 28 países. Tras ese claro liderazgo, el resto de los principales fabricantes se encuentran más cercanos tanto en número de plantas como en volumen de producción (Ford, 4; BMW, 2; Opel, 4; Renault, 4). También es destacable la existencia de diversos fabricantes ubicados exclusivamente en un país, con el que mantienen vínculos históricos, y con una producción de volumen cortos y, o bien de orientación al mercado interno o bien concentrada en vehículos especializados²⁰⁴. Las empresas francesas e italianas que se caracterizaron por su movilidad geográfica, bien primero hacia el Sur y después hacia el Este -o directamente hacia el Este en el caso de las italianas-, presentan sin embargo mayor concentración en pocos países, además de estar ausentes en los principales productores –Alemania y Reino Unido, y Francia e Italia respectivamente-. Una composición que, como veremos, condiciona la distinta evolución de los niveles de producción y empleo, y se relaciona con las distintas estrategias desarrolladas y los patrones de especialización fortalecidos en cada país.

Gráfico 6. 2 Producción y ventas del Grupo Volkswagen



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Freyssenet (2016)

La tendencia de crecimiento de la producción de Volkswagen en otras regiones del mundo se produce en paralelo de una tendencia de crecimiento de la producción también en Alemania y en otros países de la UE. Bien es cierto que es dicho crecimiento

²⁰⁴ Por ejemplo, plantas autobuses en Reino Unido, o la planta de Aston Martin, dedicada a vehículos deportivos, o la producción de camiones en República Checa.

es matizable. En primer lugar, la producción de Volkswagen dentro de Alemania cae tras la reunificación, para comenzar una tendencia de progresiva recuperación hasta finales de los 90. Sin embargo, se vuelve a resentir hasta mediados de los 2000 para volver a recuperar una senda de crecimiento. Con respecto a la producción en otros países de la UE, en segundo lugar, aunque sigue una tendencia muy similar a la descrita para la producción doméstica alemana, cabe destacar un crecimiento más acelerado tanto en los últimos años de los 90 como en mediados de los 2000, de modo que situó por encima de la producción realizada en Alemania.

Es reseñable, no obstante, que tras el estallido de la crisis y particularmente desde 2009, el número de vehículos producidos por Volkswagen en Alemania vuelve a una senda de crecimiento marcadamente superior a la registrada por la producción en otros países de la UE. Todo ello, además, en un contexto de crecimiento muy débil de la demanda interna lo que llevará, necesariamente, a un crecimiento de las exportaciones y, presumiblemente, hacia otros mercados.

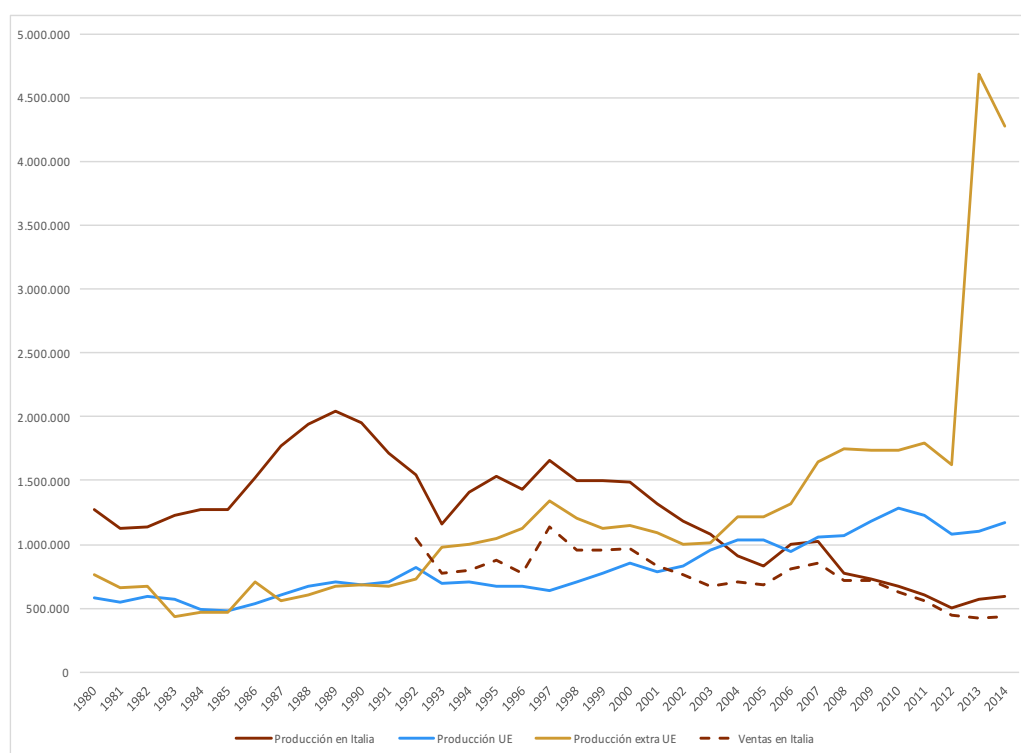
La protección del nivel de empleo en Alemania mediante el mantenimiento de la producción de modelos concretos ha sido una estrategia habitual de empresas alemanas y particularmente de Volkswagen, como señalan los entrevistados, enmarcada dentro de la estrategia global en relación al mantenimiento del empleo local, que se materializa en el mantenimiento del volumen de producción doméstico. Un ejemplo de ello es el mantenimiento de la producción del Volkswagen Polo en la planta de Wolfsburg, donde comenzó originariamente a producirse, a pesar de los menores costes existentes en las plantas de España o Eslovaquia. Esa capacidad de elección del lugar de fabricación de cada uno de los modelos, con el consiguiente incentivo de la competencia interplanta, junto con el mantenimiento de ciertos volúmenes en los lugares de producción tradicionales constituye, a juicio de los entrevistados, un rasgo característico de una posición central dentro de la cadena de producción²⁰⁵. Más aún, el escándalo reciente de las emisiones diésel ha requerido del incremento de las provisiones por pérdidas de Volkswagen, así como la reducción de las ventas de vehículos diésel –que afectará a otras marcas- y un riesgo de pérdida de empleos en el sector²⁰⁶ (EurotaxGlass, 2015). Como consecuencia, Volkswagen ha anunciado recientemente que comenzará en 2018 la producción de un modelo de Seat en Alemania, lo que constituye un hecho de especial simbolismo.

²⁰⁵ Una estrategia que replican los entrevistados de General Motors, respecto a la producción de un modelo del Opel Astra en la fábrica alemana de Eisenach. Aunque en este caso no se trata del mantenimiento de una planta histórica, puesto que la planta se instala en 1990 tras la reunificación.

²⁰⁶ Concretamente Volkswagen ha anunciado un plan de reestructuración destinado a la reducción de 30.000 puestos de trabajo, de los que más de 20.000 serán en Alemania. El plan, no obstante, no prevé el despido de trabajadores sino los planes de jubilación anticipada. Esta decisión se debe al comienzo de una estrategia hacia la fabricación de coches eléctricos, en parte tras el estallido del escándalo de las emisiones

Pero sin duda la tendencia más significativa es el crecimiento de la producción realizada fuera de la UE, acelerada de manera notable desde el estallido de la crisis. No obstante, hay que tener en consideración que estas cifras hacen referencia a la producción del grupo a nivel mundial, por lo que no tiene por qué existir necesariamente una relación directa entre la caída de la demanda en Europa y el incremento de la producción en otros lugares. De hecho, este incremento está más relacionado con el dinamismo en otros mercados, particularmente Rusia y China, y la estrategia de Volkswagen de implantarse en ellos²⁰⁷.

Gráfico 6. 3 Producción y ventas del grupo FIAT Chrysler



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Freyssenet (2016)

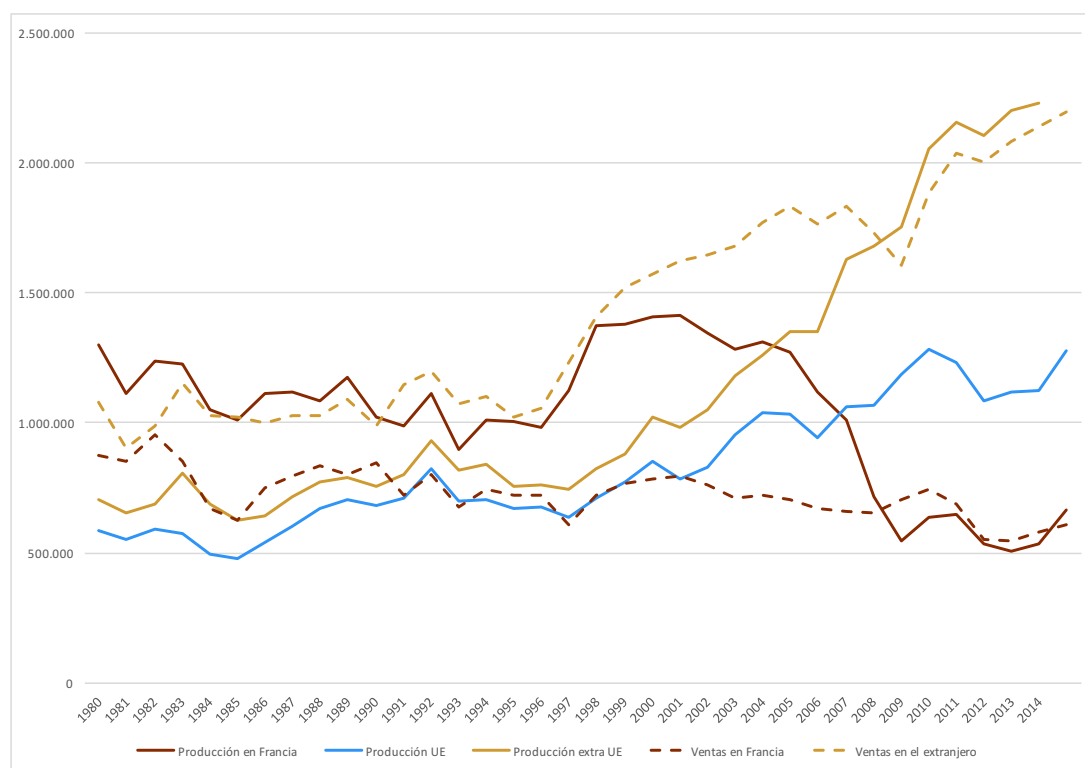
La tendencia registrada en Volkswagen respecto al incremento del volumen de producción en otras regiones del mundo se repite en el caso de otros productores, pero se diferencia de éstos en dos cuestiones fundamentales e interrelacionadas, el volumen de producción y el número de matriculaciones en los respectivos países. Tanto en el caso del grupo Fiat como en el de Renault, el volumen de producción nacional sigue una tendencia decreciente desde finales de los 90 hasta situarse tras la crisis en volumen similar al número de matriculaciones registradas en los respectivos países. En cambio, tanto las ventas como la producción en otras regiones siguen la tendencia opuesta. El

²⁰⁷ La planta de Rusia comienza su producción en 2007 de modelos tanto de Skoda como de Audi y Volkswagen, alcanzando en 2016 el millón de vehículos producidos. Desde 2012 cuenta, además con un centro de fabricación de motores. En el caso de China, en 1984 firma un *joint venture* de 25 años de duración, fundando desde 2004 Volkswagen Group China. Desde 1991, tiene firmada otra *joint venture* con el fabricante chino FAW group.

drástico incremento de Fiat desde 2011 se debe a su fusión con Chrysler, y la incorporación en el cómputo de la producción de ésta última en EEUU.

Los fabricantes franceses desarrollaron, al igual que Fiat, una clara estrategia de movilidad productiva hacia el Este europeo de procesos completos, reduciendo el peso del volumen de producción doméstico. Una estrategia diferenciada de la desarrollada por Volkswagen, que se traduce en términos de inserción comercial en una reducción de la capacidad exportadora desde sus países originarios –transferida en consecuencia a aquellos países en los que se instalan-. En 1999, Renault y Nissan firman una alianza estratégica para la producción conjunta de modelos en plantas francesas y japonesas, que en aquellos momentos constituía una excepción en el sector pero que posteriormente replicaron otros fabricantes, entre ellos PSA con General Motors o Mitsubishi. Pero en ambos casos la aceleración del ritmo de crecimiento del volumen de producción extraeuropeo está influenciado por los acuerdos firmados con la china Dongfeng²⁰⁸.

Gráfico 6. 4 Producción y ventas del grupo Renault

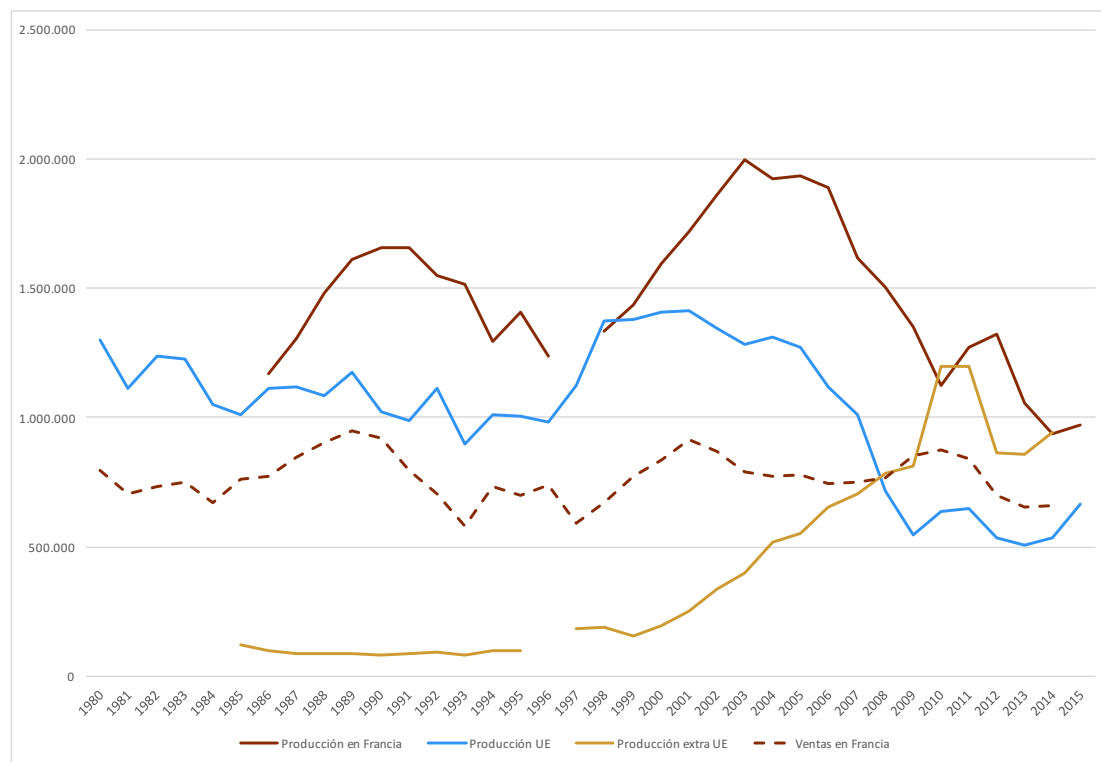


Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Freyssenet

²⁰⁸ Uno de los principales productores de automóviles chinos junto con Changan Motors, FAW Group y SAIC Motor. Todas ellas empresas de propiedad estatal que han desarrollado sus capacidades productivas mediante alianzas con fabricantes extranjeros (Wenxian y Alon, 2010). El primero, además de las comentadas, tiene estrategias conjuntas con Nissan, Hyundai-KIA y Honda. Changan con Ford, PSA y Suzuki. FAW con General Motors, Mazda, Toyota y Volkswagen. SAIC con Volkswagen, General Motors y Volvo.

No obstante, en los últimos años, tanto Renault como PSA están reorientando su estrategia de grupo en dos sentidos. El primero es en el mantenimiento, incluso crecimiento, de las capacidades de producción instaladas en Francia. El segundo, en un sentido regional, la crisis ha supuesto el replanteamiento por parte de todos los fabricantes de sus estrategias en la UE, y en los momentos en los que se escriben estas líneas, General Motors ha anunciado la venta de Opel y Vauxhall al grupo PSA²⁰⁹.

Gráfico 6. 5 Producción y ventas del grupo Renault



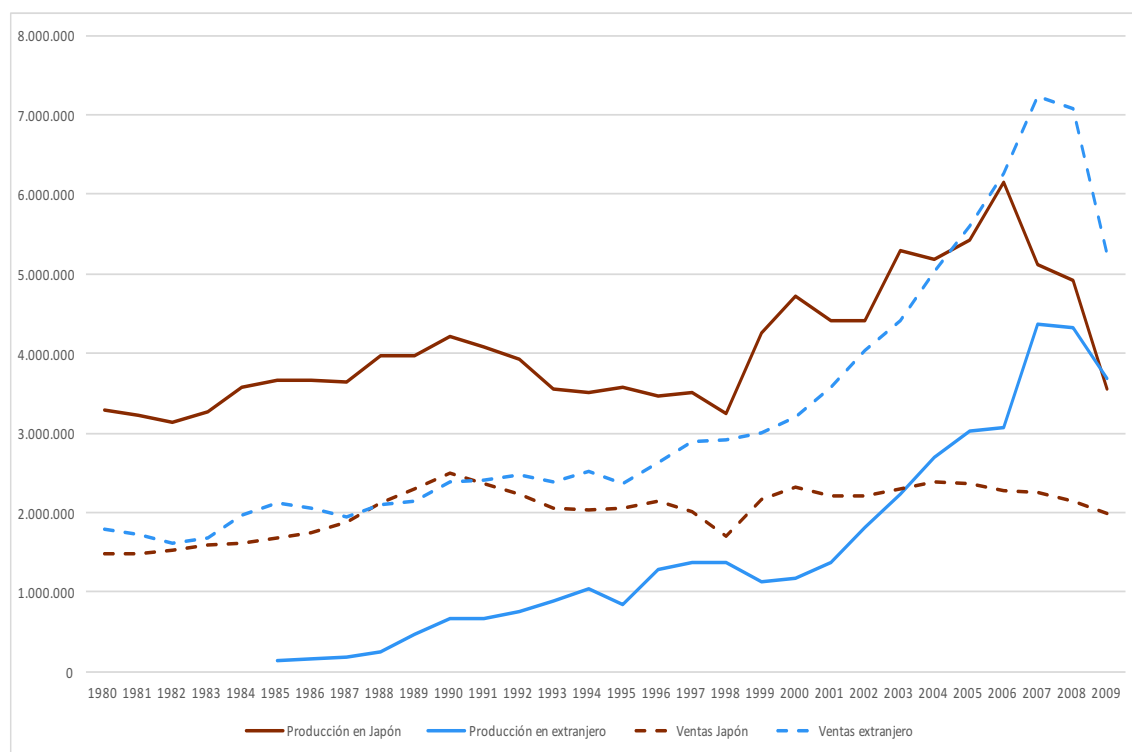
Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Freyssenet

Un escenario de crecimiento de la producción en otros territorios que recuerda, en cierta medida, a la estrategia de expansión toyotista, aunque con la diferencia fundamental de que ésta última mantenía además un marcado carácter exportador desde el propio territorio. Así, la producción de Toyota en suelo japonés creció de manera acelerada durante los 90, en paralelo con la producción y demanda en otros

²⁰⁹ Esto tiene dos implicaciones de gran calado. La primera de ellas es la salida de General Motors de Europa, en donde se encontraba desde 1986. Ya con el estallido de la crisis y la entrada en suspensión de pagos en 2009, se planteó esta operación, pero finalmente cerró Chevrolet y el grupo se centró en estas dos marcas. Pero en los últimos años, la marca inglesa registra importantes pérdidas tras el Brexit, el dinamismo del mercado europeo se mantiene bajo y las posibles medidas proteccionistas del nuevo gobierno estadounidense, factores que han podido influir en la decisión. La segunda consecuencia de este hecho es que el grupo PSA se convierte de facto en el segundo grupo europeo, superando a Renault, y el primer fabricante en la península ibérica, en donde tienen además las plantas de Vigo y Madrid.

territorios, y en contexto de ralentización de la demanda doméstica, generando con ello amplios volúmenes de producción destinados a la exportación. Precisamente ese mantenimiento del volumen de producción nacional por encima del generado en otros territorios marca una diferencia significativa con los principales fabricantes europeos. - Toyota ha registrado tradicionalmente un nivel de producción en Japón en torno al 45% de su producción mundial, muy superior al registrado por otros fabricantes japoneses como Honda o Nissan (Canis, 2011)

Gráfico 6. 6 Producción y ventas del grupo Toyota



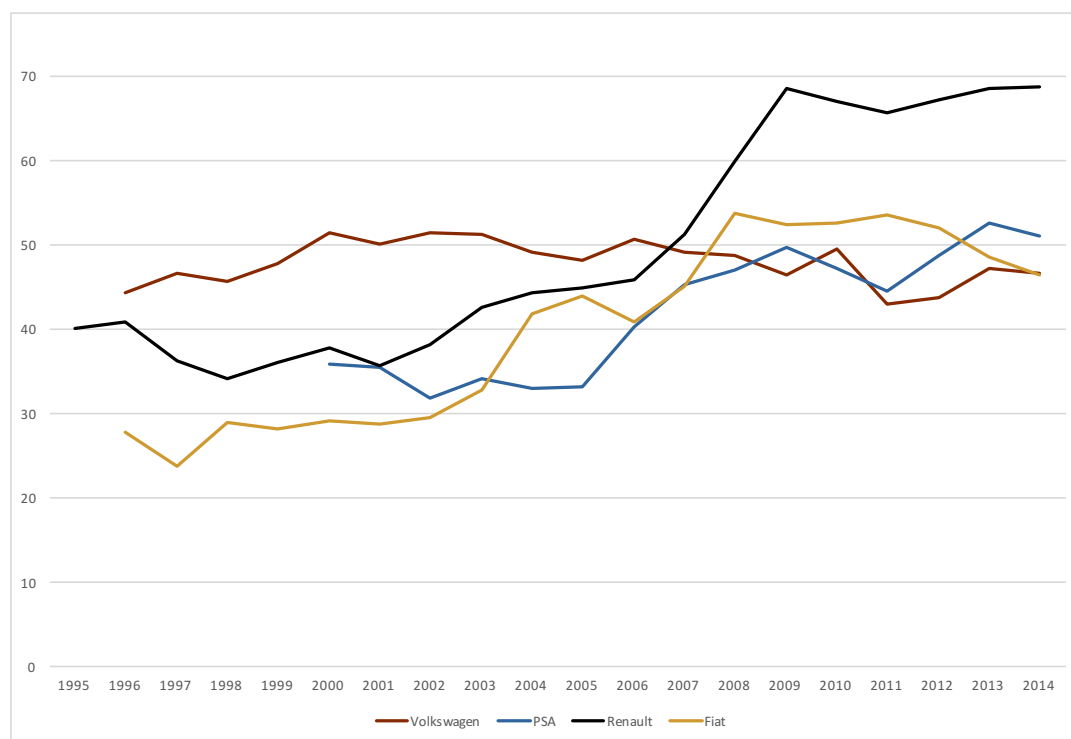
Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Freyssenet

No obstante, ya desde 2005 se producen un claro descenso de la producción en Japón, agudizada con la crisis. Ya desde finales de los 90 se venía registrando una tendencia de mayor crecimiento en la producción de Toyota en el exterior, o al menos de manera más continua, lo que coincide con los cambios regulatorios en la UE sobre las restricciones a las importaciones japonesas. Todo ello, además, en un contexto de crecimiento nulo de la demanda interna. Los datos que disponemos para Toyota sólo alcanzan hasta la crisis, pero conviene recordar el terremoto sufrido por el país asiático en 2011, con una importante destrucción de la capacidad productiva del sector²¹⁰.

²¹⁰ Hay que tener en cuenta que además del terremoto y del posterior tsunami, se vivió una importante crisis nuclear que afectó al sistema eléctrico. Si bien ninguna se ubicaba en las regiones más afectadas, las plantas sufrieron pérdidas de vehículos, cierres temporales, e incendios. El grado de afectación de los proveedores y sus consecuencias sobre los fabricantes de vehículos evidencia la elevada interdependencia entre regiones. De este modo, la fabricación de 17 de los 20 vehículos japoneses fabricados en EEUU quedó temporalmente interrumpida (Cani, 2011). Por ejemplo,

Pero más allá de las estrategias globales a nivel grupo, recordemos que el sector se mantiene en términos productivos fundamentalmente en una dimensión regional. En el caso europeo, como es sabido, el proceso de ampliación supuso un importante estímulo a los procesos de movilidad productiva regional que, no obstante, se venían produciendo desde varias décadas antes de la materialización de la ampliación. Una evolución que ha dependido también de las estrategias adoptadas por los distintos fabricantes europeos.

Gráfico 6. 7 Producción finalizada en la UE en un país distinto al de origen, datos en %



Fuente: Elaboración propia con datos de Freyssenet (2016).

Una tendencia de movilidad geográfica que se extiende de manera creciente al segmento de proveedores, y no sólo aquellos de menor valor añadido. Así, asistimos en las últimas décadas a un crecimiento de las plantas de motores en los países del Este europeo. Por ejemplo, Volkswagen abrió en 1994 una planta subsidiaria de Audi Hungarian Motor Kft, siendo la primera fábrica de producción en línea de motores -en 2007 la producción ascendió a más de 1,9 millones unidades de motores (7.000 al día de más de 15 variedades para todos los modelos y marcas del grupo Volkswagen) y 56.000 vehículos. constituyendo la principal fábrica de motores del grupo. En 1998 abre una planta similar en Polonia destinada a motores diésel para modelos de Volkswagen, Škoda y Seat. En 2015 la producción superaba los 678 mil motores, destinados a modelos. Produce también componentes para otras plantas de motores, como cabezas

Renesas Electronics, fabricante de sistemas de circuitos integrados, se vio afectado por la destrucción de varias empresas de semiconductores, afectando a un volumen aproximado del 50% de la producción mundial (Danninger y Kang, 2011).

de cilindros, levas, cigüeñales o módulos de engranaje. Škoda, perteneciente al mismo grupo, mantiene su fábrica de cajas de cambio, chapa y chasis en Mladá Boleslav, sede histórica de la empresa hasta su adquisición.

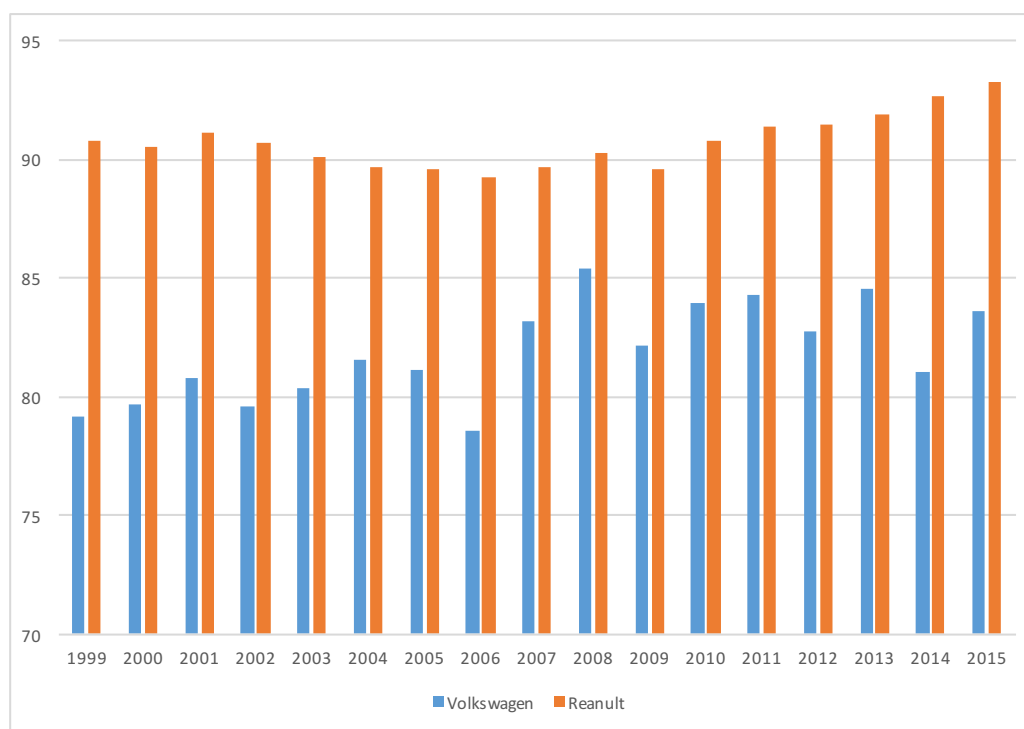
La japonesa Toyota instaló en 2002 una fábrica en Polonia dedicada a la producción de motores (371.000 anuales) y sistemas de transmisión (720.000 anuales), para modelos Toyota, pero también para PSA y Citroën. A raíz de la compra de Daewoo Rumanía, Ford mantiene la planta de producción de motores, codesarrollados con la empresa alemana FEV. Renault tiene la fabricación de sus principales componentes en la península Ibérica, concretamente en Portugal, donde produce cajas de cambios para la alianza Renault-Nissan, así como componentes de motores, cárteres o bombas, en Sevilla –también dedicada a cajas de cambios- y el centro de desarrollo de motores diésel en Valladolid. Por su parte General Motors instaló una planta en Polonia en 2002 de fabricación de motores para Opel y Vauxhall, con capacidad de producción de 200.000 motores anuales. Un segmento de provisión, perteneciente al mismo grupo, en el que al igual que en el segmento de bienes finales, se busca de manera creciente la concentración productiva en la búsqueda de economías de escala.

Cabe señalar precisamente que el automóvil como vehículo de consumo de masa ha obtenido tradicionalmente sus ventajas en la venta masiva de productos similares. Pero a medida que se fueron diversificando los productos, por un lado, y saturando los mercados locales por otro lado, la necesidad de vender a otras regiones incrementa y con ella la competencia vía precio frente a productores asiáticos. Es cierto, no obstante, que los productores históricos –tanto europeos y americanos como japoneses- se posicionan en un segmento tradicionalmente de mayor calidad, entendida fundamentalmente en la seguridad y fiabilidad de las piezas. Pero es cierto también que la expansión del sector en regiones emergentes se produce fundamentalmente, como ocurrió inicialmente en la expansión del sector en Europa, mediante procesos de alianzas con productores de la región.

Unas tendencias que se producen no sólo en el segmento de aprovisionamiento de aquellas partes que sigue manteniendo el grupo automotriz. El incremento del grado de fragmentación del proceso productivo se traduce en el incremento del volumen de compras, que ven incrementado su peso sobre los costes totales de producción. Según datos de Freyssenet (2016), esto ha sido así en los balances de Volkswagen y Renault.

Los proveedores han desarrollado estrategias en paralelo al despliegue geográfico de los fabricantes de vehículos, desplazándose geográficamente junto a ellos, bien mediante la instalación de nuevas plantas o bien mediante la absorción de proveedores locales. El crecimiento de la fragmentación productiva ha derivado parte de la competitividad a la red de proveedores, aumentando la importancia estratégica de éstos. Entre ellos destaca las alemanas Continental y Robert Bosch GmbH, la japonesa Denso, la canadiense Magna, Johnson (EEUU), Bridgeston (Japón), Hyundai Mobis (Corea del sur), Michelin (Francia), Aisin, (Japón), Faurecia (Francia).

Gráfico 6. 8 Compra de mercancías sobre costes de producción total, Volkswagen y Renault (datos en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de Freyssenet (2016).

Pero debido precisamente a ese vínculo estratégico con el ensamblador final, y a pesar de la creciente expansión mundial, el liderazgo de proveedores es cambiante en función de la región geográfica. Así, dentro del mercado europeo de proveedores éste es de Continental o Robert Bosch (Alemania) y la francesa Faurecia; dentro de Asia también encontramos diferencias entre China, con liderazgo todavía de empresas extranjeras como Continental o Bosch, pero en donde están surgiendo nuevas empresas propias como CITIC, y Japón –donde dominan fundamentalmente empresas japonesas como Kawasaki Robotics, Hitachi o Denso-. En EEUU, por su parte, son las empresas americanas Johnson Controls y Delphi o la canadiense Magna, aunque compartiendo liderazgo con empresas europeas – Continental, Bosch- y asiáticas –Denso, Takata-.

La calidad de los componentes no sólo es importante por cuestiones de seguridad y medioambientales, también por la imagen de la propia marca. Un problema que incrementa en magnitud debido precisamente a esa concentración creciente de proveedores. Así en 2010, Toyota retiró más de 7 millones de vehículos debido a problemas en los pedales; el escándalo de las emisiones de Volkswagen se calcula que afecta a más de 10 millones de vehículos, y en 2016 un defecto en sistemas de airbag de Takata afectó a 11 millones de vehículos.

No resulta casual, que los grupos fabricantes de vehículos hayan mantenido el segmento de provisión de motores y sistemas de transmisión. Dentro del agregado de partes y componentes se encuentran, a su vez, bienes de distinta complejidad productiva y

tecnológica que aportan distinto valor añadido al bien final. Pavlinek *et al.* (2009) identifican tres categorías dentro de este conjunto. En primer lugar, aquellas de bajo valor añadido, compuesta principalmente por carrocerías y sus partes, cables, parachoques, silenciadores, tubos de escape y ruedas. Las de alto valor añadido son motores, sistemas de transmisión, sistemas de dirección y sistemas de frenado. El resto de bienes, formarían la categoría de medio valor añadido.

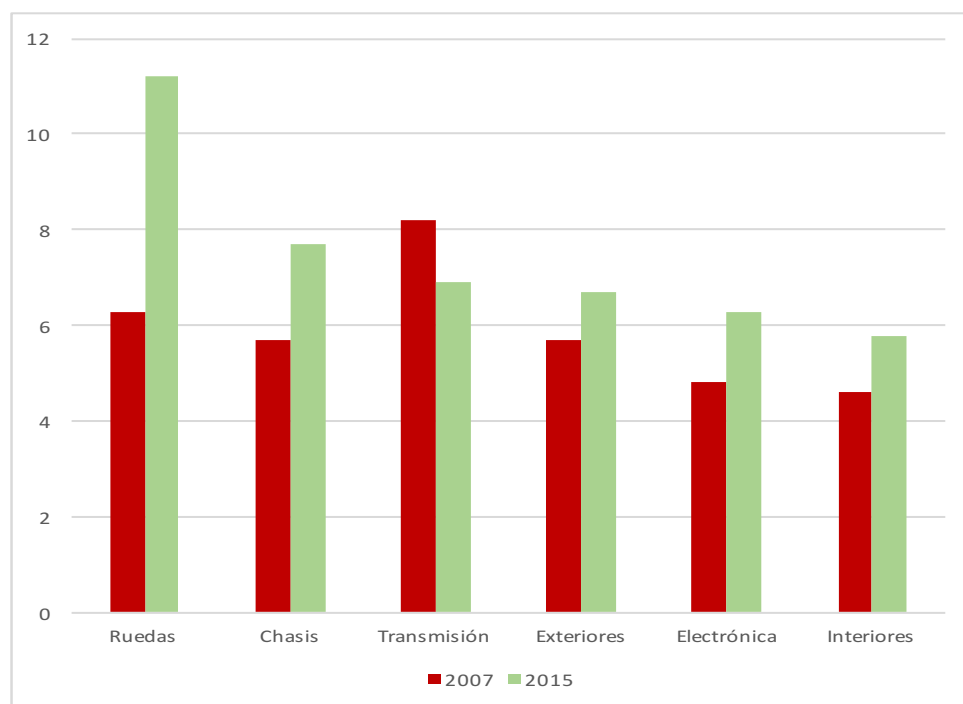
Sin embargo, el tipo de componente producido según contenido tecnológico/innovación no guarda una relación directa con mayor o menor capacidad de generación de beneficios. Según Berger y Lazard (2016), entre 2007 y 2015 en términos agregados mundiales, en 2015 los que mayores beneficios obtuvieron fueron los proveedores de neumáticos, que acumulan el mayor incremento entre 2007-2015. En segundo lugar, los proveedores de chasis, debido a las mejoras en dirección asistida y seguridad. En tercer lugar, sistemas de transmisión –a priori y según Pavlinek (2004) los de mayor sofisticación productiva- pero con una tendencia de reducción de beneficios debido a las fuertes inversiones realizadas en los últimos años. En cuarto lugar, exteriores dado la fuerte renovación de sistemas de iluminación. En los últimos puestos, electrónica e interiores. Sin embargo, esta clasificación cambia si atendemos exclusivamente a los ingresos generados en lugar de a los beneficios. Así, los proveedores con mayores ingresos habían sido los fabricantes de exteriores, seguido de sistemas de transmisión y electrónica.

Una relación entre nivel de sofisticación y capacidad de generación de beneficios que guarda estrecha relación con el volumen de producción, y la importancia de ese proveedor sobre el total de componentes del vehículo. De este modo, un productor de un componente a priori poco sofisticado y que se enfrente a una alta competencia internacional, puede mantener un grado elevado de capacidad de negociación con el productor de vehículos por el elevado número de piezas que le provee, y la dificultad de obtener un nuevo proveedor que le suministre el mismo volumen en mejores condiciones. Una situación que le otorga al proveedor una alta capacidad de negociación con la empresa²¹¹, que se traducirá en el mantenimiento de mayores márgenes de rentabilidad y, en consecuencia, de mayores beneficios. Este caso fue detectado en las

²¹¹ El poder creciente que han ido obteniendo los proveedores de partes y componentes dentro del sector se visualiza en el caso de la canadiense Magna. Fabricante de componentes en ese nivel de megaproveedor, desde 2001 ensamblaba vehículos en Austria, con Magna Steyr, previamente perteneciente a Steyr-Daimler-Puch. Se dedica a producir vehículos que luego son comercializados por otras marcas, un concepto novedoso en el sector. En 2009 iba a adquirir Opel y su hermana británica Vauxhall, pero repentinamente General Motors canceló la operación alegando cuestiones de propiedad. Magna quería expandirse a Rusia, país de origen de su socio Sberbank, y en donde provee ya al fabricante GAZ, lo que habría supuesto para GM ceder mucha tecnología y capacidades productivas a un rival directo, perdiendo el mercado europeo. Allí GM tuvo una alianza temporal con AvtoVAZ, y en 2015 cerró su planta de San Petersburgo. General Motors prefería la opción del grupo inversor belga RHJ International, mientras la opción de Magna era preferida por el gobierno alemán y los sindicatos. En 2015, la división de interiores de Magna es vendida al Grupo Antolín.

entrevistas realizadas a un suministrador de plásticos de interior al grupo General Motors.

Gráfico 6. 9 Excedente bruto de explotación medio según tipo de proveedor, 2007 y 2015



Fuente: Global Automotive Supplier Study (2016)

Tradicionalmente el segmento de mayores ingresos y también innovación ha sido el de transmisión. Pero actualmente se enfrenta a importantes retos. La presión sobre el grado de contaminación, con los escándalos de las emisiones diésel (VW y también Fiat) requerían de mayor esfuerzo innovador y previsiblemente de un endurecimiento del control y regulación. Por ello es de esperar que el diésel, segmento de especialización de Europa –y particularmente de España- pierda protagonismo en los próximos años en favor de sistemas de transmisión eléctrica, lo que requerirá una importante inversión en desarrollo de producto, que encarecerá su coste unitario.

Capítulo 7. Posiciones productivas, inversión extranjera y demanda interna

En este capítulo analizamos las principales características del sector, tanto a nivel regional como de cada uno de los países de la UE, con el fin de conocer las distintas capacidades productivas, nivel de empleo, y tejido empresarial, con especial incidencia en el control por parte de empresas extranjeras. Atenderemos a la evolución a lo largo del periodo de análisis, así como a su relación con las respectivas demandas internas. El capítulo se divide en cinco apartados. En el primero analizamos los niveles de producción y empleo en el sector, tanto en términos agregados de la UE como a nivel país. En el segundo, distinguiremos esa producción en función de si corresponde a bienes finales o partes y componentes, su nivel y evolución en los distintos países, y analizaremos si se ha producido una tendencia de polarización regional. En el tercero analizamos los distintos niveles de demanda interna y su relación con los respectivos niveles de producción. En el cuarto, atenderemos a la tendencia de inversión extranjera en el sector, para evaluar en el quinto punto su representatividad en relación a los respectivos tejidos empresariales.

7.1 Evolución de la producción regional, tejido empresarial y nivel de empleo

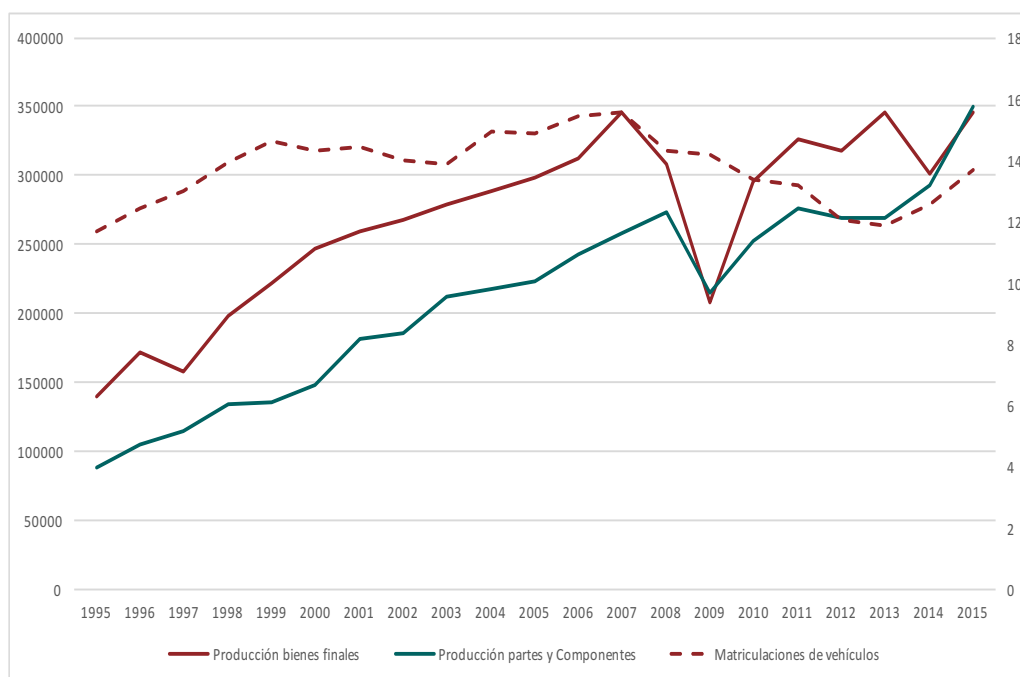
Según datos de la ACEA (2015), en Europa se producen 25% de todos los coches del mundo –unos 16 millones de unidades- son fabricados en la UE cada año, empleando el 5,6% de la fuerza laboral -12,2 millones de personas (ACEA, 2016), superando el 6% su aportación al PIB. En la actualidad los coches siguen siendo la primera fuente de movilidad en Europa, constituyendo el medio de transporte del 70% de los desplazamientos (ACEA, 2016). Las empresas de automóvil se sitúan entre las principales empresas en Europa (Volkswagen 4, Daimler 10, Fiat 19, BMW 28, Peugeot) entre empresas petroleras y financieras fundamentalmente (también eléctricas como EON, Engie o ENEL y químicas como BASF). Según la lista Forbes 2016, de las 10 principales empresas manufactureras, 5 son del sector automóvil.

Es un sector clave en los intercambios comerciales, no sólo de los Estados miembros, sino también de la UE con el resto del mundo. En 2016 el sector arrojaba un superávit total de más de 124 miles de millones de euros (registrando ese mismo año un saldo total de más 141 mil millones de euros). En un periodo de incremento generalizado del volumen de intercambios comerciales, la apertura comercial otorga un papel creciente a otras economías del mundo. Entre ellas destaca el auge de China, primer productor mundial con un cuarto de la producción de vehículos en los últimos años. Sin embargo, el éxito comercial chino en este sector es matizable principalmente porque se trata de una producción orientada, por el momento, a satisfacer su mercado interno. A pesar de ello su cuota en el mercado mundial se sitúa en un 4,9%, siendo mayor la relevancia de

Corea del Sur (6,6% en 2012), y por supuesto de los líderes tradicionales del sector, Estados Unidos -10%- y Japón -12% aunque con una tendencia decreciente, 18% en 1995-. China no sólo es el primer productor mundial, también está en condiciones de liderar innovaciones y nuevos productos, además de presentar un amplio margen de incremento de la tasa de motorización. En EEUU el 90% de la población en edad de conducir tiene vehículo propio, en China el 10%. La cuota española en el mercado mundial en 2012 fue del 3,3%, tras haber alcanzado su máximo en 2003 con un 5,2%.

Para valorar el grado de regionalización europea es fundamental diferenciar entre mercados extracomunitarios e intracomunitarios. Comenzando por los primeros, su importancia es creciente, aunque más en las exportaciones que en las importaciones. En 1999 las exportaciones extracomunitarias representaban el 22,9% del total exportado por el sector y en 2013 el 38,5%, con especial crecimiento desde 2009 – cuando suponían un 26,9%-. Sin embargo, las importaciones extracomunitarias se mantienen constantes en torno al 15%, incluso descendiendo ligeramente en los últimos años. Consecuentemente, los intercambios extracomunitarios han otorgado a la UE un creciente superávit con China, Estados Unidos y Rusia, a la vez que se reduce el déficit con Corea y Japón. En términos agregados, podría afirmarse que se produce una reorientación geográfica de las exportaciones mientras se mantiene un elevado grado de regionalización en el proceso productivo manifestado en el bajo peso de las importaciones extracomunitarias. Veremos que es una tendencia con importantes matizaciones según el país y la desagregación de flujos sectoriales.

Gráfico 7. 1 Producción de bienes finales y partes y componentes en la UE (eje izquierdo, millones de euros) y matriculaciones (eje derecho, millones de vehículos)



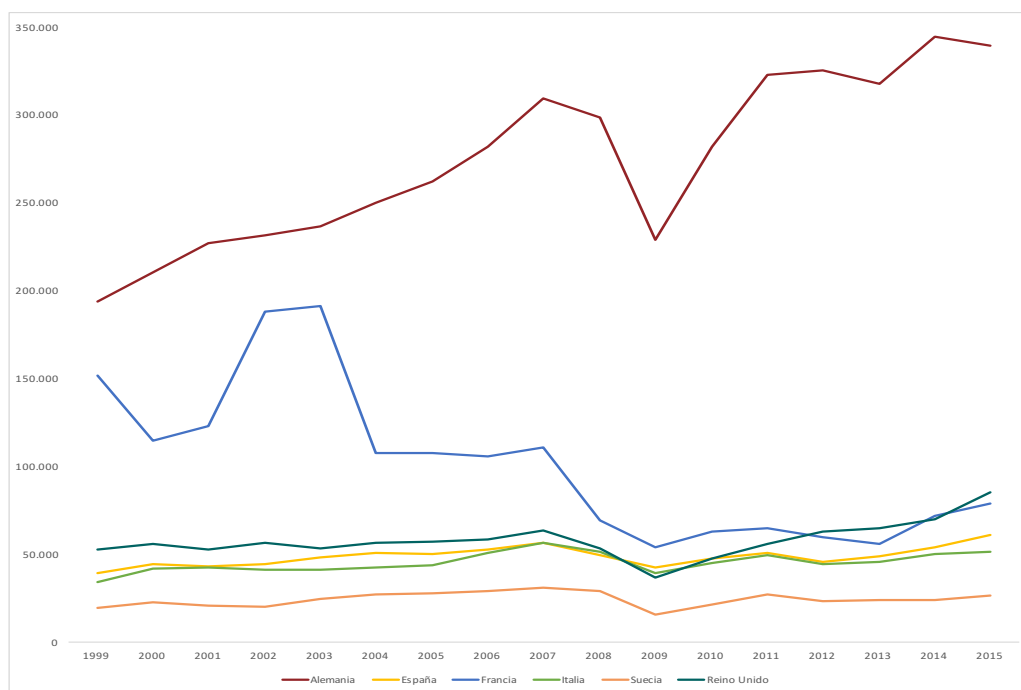
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (Prodcom) y ACEA

En términos agregados, la producción del sector automotriz en la Unión Europea llega a su máximo en 2007, descendiendo entre ese año y 2009, y recuperándose hasta 2011 y descendiendo de nuevo en 2012. A partir de entonces el crecimiento se ha mantenido, superándose en 2014 los niveles de producción de 2007. No obstante, resulta relevante atender a la descomposición de los flujos sectoriales agregados entre la producción de bienes finales y aquella correspondiente a partes y componentes. Así, en 2014, ambos subsectores alcanzaban en términos agregados de la UE un volumen de producción muy próximo, incluso mayor de partes y componentes en 2015. Un escenario muy diferente al existente en 2007, donde la relación entre bienes finales y partes y componentes era de aproximadamente 0,7. Además, la producción de partes y componentes no registra una tendencia tan marcada ni en 2007-2009 ni en el periodo posterior. Por otro lado, la evolución de la demanda europea, medida con el número de matriculaciones realizadas, presenta una tendencia decreciente mucho más prolongada en el tiempo, desde el máximo alcanzado en 2007 hasta el mínimo en 2013, presentando una aparente recuperación desde entonces.

Un escenario que encaja con las tendencias que han afectado en las últimas décadas al sector automotriz europeo, anteriormente descritas. Por un lado, un crecimiento del volumen de producción regional más acelerado que el número de matriculaciones, lo que unido al incremento de competidores de otras regiones del mundo, coloca a la UE en una situación de sobreproducción en el sector automotriz. De manera paralela, el crecimiento del grado de fragmentación productiva acelera el crecimiento de partes y componentes que, en un contexto de ralentización de la demanda europea, guarda relación con el incremento de producción en otras regiones del mundo, a través de las distintas estrategias desarrolladas por los principales grupos automotrices.

No obstante, esa evolución agregada en términos regionales esconde tendencias diferencias a nivel país, tanto en términos de la evolución del volumen de producción sectorial, como dentro del sector entre la evolución del segmento de partes y componentes del de bienes finales. Tendencias relacionadas tanto con el incremento del grado de fragmentación productiva dentro del sector como con las propias estrategias desarrolladas por los principales grupos automotrices en términos de localización de los distintos segmentos de la cadena de producción, tanto desde el punto de vista de la especialización en distintos modelos de bienes finales como de partes y componentes. Una especialización diferenciada que situará a cada economía en posiciones distintas dentro del espacio productivo regional determinando su inserción exportadora, condicionando al mismo tiempo su orientación geográfica y, junto con la evolución de la demanda, influyendo en la determinación de su posición comercial externa. Si esa especialización diferenciada y articulada en un espacio regional genera una evolución de posiciones externas desiguales, existirá en consecuencia un vínculo entre el desarrollo de cadenas regionales de producción y la evolución asimétrica de saldos de cuenta corriente entre países de la UE.

Gráfico 7. 2 Evolución principales países productores europeos (millones de euros)



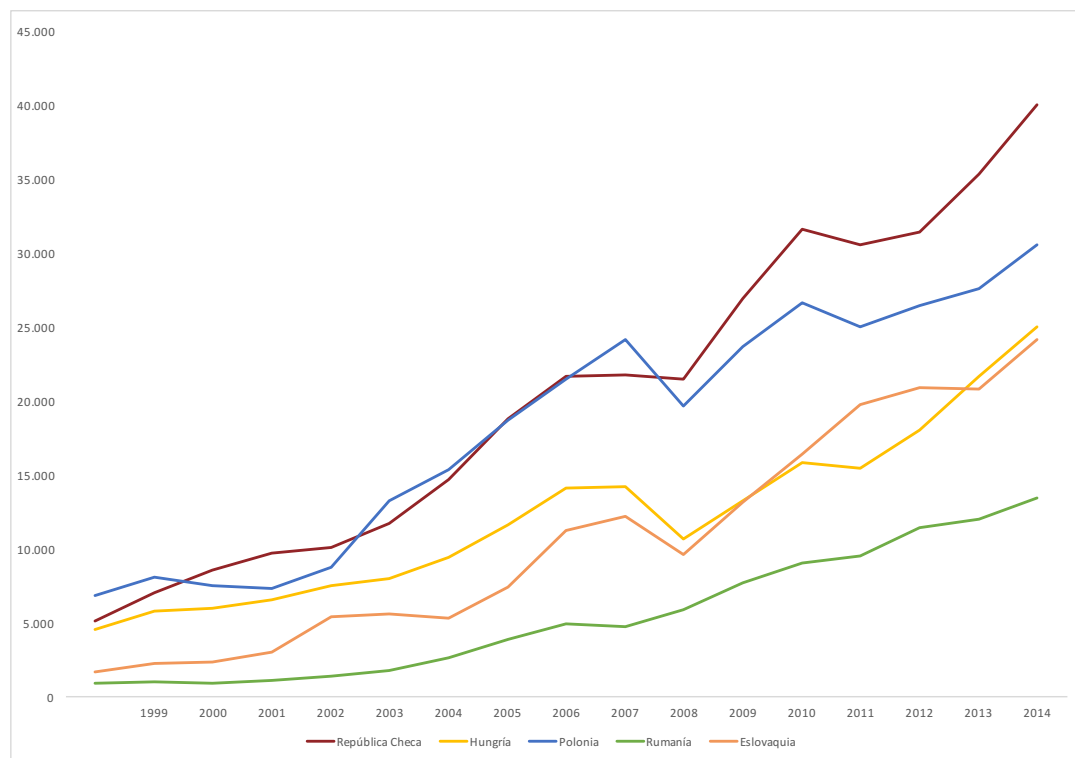
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, *Structural Business Statistics*

Al descomponer los flujos regionales por países se aprecia la enorme brecha que separa la producción alemana en el sector automotriz con el resto de los principales productores europeos. Una tendencia que comienza finales de los 90 y que se acelera hasta el año 2007, para volver a recuperarse tras la crisis.

Se producen, no obstante, dos tendencias diferenciadas entre este grupo de productores tradicionales. Por un lado, la pérdida continuada de producción francesa, con la breve excepción de 2002 y 2003. Por el contrario, Reino Unido, Italia, Suecia y España mantienen una tendencia de crecimiento del volumen de producción, pero a un ritmo muy inferior al alemán. Tras la crisis, se acelera el crecimiento fundamentalmente en España y Reino Unido. Aún con todo, el diferencial de producción entre Alemania y estos productores se sitúa en 2015 en un nivel muy superior al que registraba a finales de los 90.

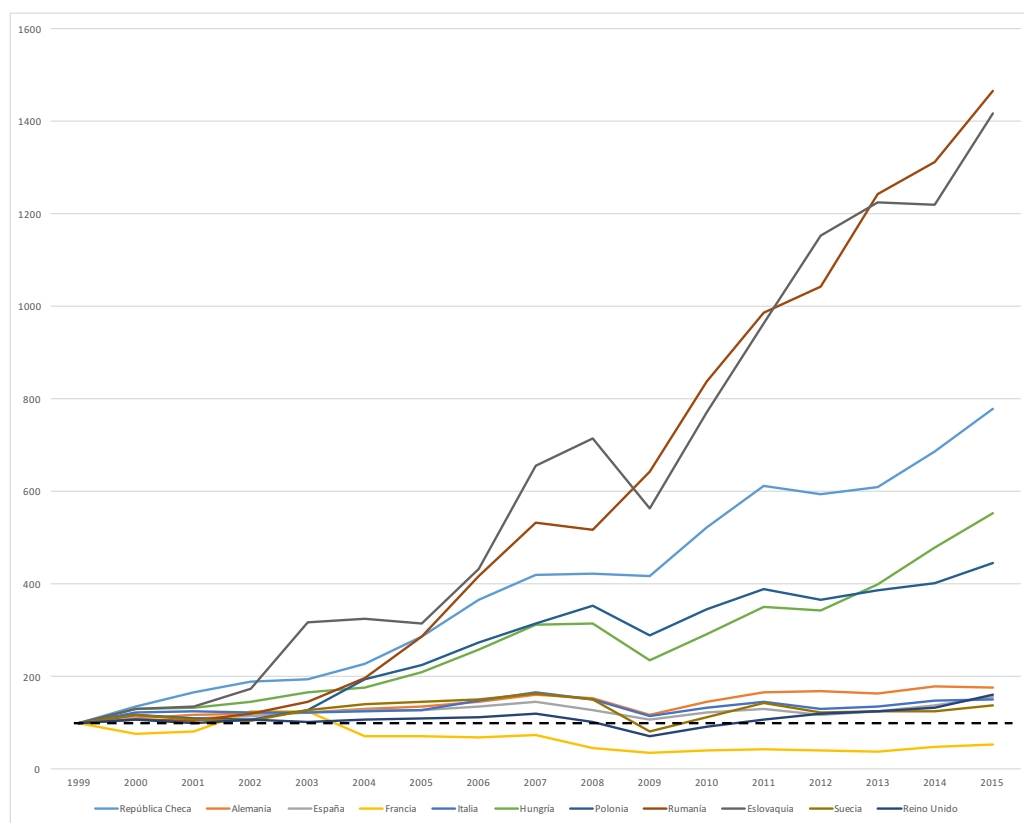
Como es evidente, estos resultados están condicionados por las distintas estrategias comentadas de los principales grupos automotrices y el proceso de ampliación hacia el Este europeo. De este modo, la tendencia registrada en los productores de esta zona es la opuesta a la de los productores tradicionales. Rumanía, Eslovaquia, Polonia, Hungría y República Checa experimentan un crecimiento continuado de la producción en el sector automotriz, acelerada desde los 2000, aunque interrumpida en algunos años dependiendo del país, y fundamentalmente en los años de crisis. Cabe recordar, además, que algunas de ellas, y en concreto Rumanía, Eslovaquia y Hungría, presentaban un número de plantas ensambladoras muy inferior al de sus vecinos geográficos, lo que indica el alto concentración de producción en ellas.

Gráfico 7.3 Evolución de la producción principales productores del Este europeo



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics*

Gráfico 7.4 Evolución de producción en cada uno de los países (1999= Base 100)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics*

El crecimiento del volumen de producción sectorial registrado en los países del Este ha sido, en consecuencia, muy superior al registrado en los productores tradicionales. Respecto a 1999, los mayores incrementos los registran Rumanía y Eslovaquia, con un volumen en 2015 más de 14 veces superior al de 1999. Les siguen República Checa, Hungría y Polonia, con crecimientos de entre 4 y 8 veces. Y a una considerable distancia, los productores tradicionales con un volumen en 2015 menos de 2 veces superior al de 1999, siendo Francia la única economía que presentaba menor producción que a comienzos del periodo.

Unos datos que vendrían a confirmar el proceso de movilidad productiva registrado en el interior de la UE en las últimas décadas, a raíz del proceso de ampliación hacia el Este, que habría modificado la geografía productiva del sector en el espacio regional. Atendiendo a la evolución del nivel de producción, empleo y número de empresas, tanto en términos absolutos como en relación a su peso sobre el total regional, obtenemos información necesaria para esta afirmación.

Cuadro 7. 1 Nivel de producción, nivel de empleo y número de empresas en el sector automotriz en 2015 y variación por subperiodos (puntos porcentuales). Peso sobre el total UE

	Peso en 2015			Variación 1999-2007			Variación 2007-2015		
	Producción	Empleo	Nº empresas	Producción	Empleo	Nº empresas	Producción	Empleo	Nº empresas
Alemania	40,9%	36,5%	14,6%	3,9	-5,3	0,7	1,7	0,0	1,3
Reino Unido	10,2%	6,6%	14,8%	-1,1	-1,2	-2,1	1,7	0,0	-1,3
Francia	9,5%	5,3%	10,0%	-12,6	-1,1	-0,8	-5,6	-0,1	-1,1
España	7,4%	6,1%	8,1%	0,7	-0,2	-0,5	-0,5	0,0	-2,5
Italia	6,2%	6,8%	11,6%	1,3	-0,8	-1,1	-1,3	0,0	0,4
República Checa	4,8%	6,8%	5,7%	2,2	3,2	3,6	1,7	0,0	0,5
Polonia	3,7%	7,6%	6,9%	1,6	1,6	-2,7	0,8	0,0	0,5
Suecia	3,2%	2,9%	5,4%	0,5	0,2	1,2	-0,8	0,0	0,5
Hungría	3,0%	3,8%	2,5%	1,2	1,6	1,3	1,0	0,0	0,2
Eslovaquia	2,9%	2,8%	1,5%	1,2	1,3	0,4	1,4	0,0	0,9
Bélgica	1,9%	1,3%	2,5%	-0,5	-0,6	0,5	-0,4	0,0	-0,3
Austria	1,7%	1,3%	1,2%	0,7	0,2	0,4	-0,2	0,0	-0,3
Rumanía	1,6%	7,2%	2,4%	0,6	0,4	1,0	0,9	0,0	0,2
Países Bajos	1,0%	0,9%	3,9%	0,0	-0,3	-1,2	-0,4	0,0	0,6
Portugal	0,9%	1,4%	3,5%	0,0	0,3	0,4	0,1	0,0	0,9
Eslovenia	0,3%	0,5%	0,9%	0,1	0,2	-0,1	0,0	0,0	0,3
Finlandia	0,2%	0,3%	1,2%	0,0	0,0	-0,2	0,0	0,0	-0,2
Dinamarca	0,1%	0,2%	0,8%	0,0	-0,1	-0,3	0,0	0,0	0,0
Bulgaria	0,1%	0,9%	0,6%	0,0	0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0
Irlanda	0,1%	0,1%	0,2%	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	-0,1
Estonia	0,0%	0,1%	0,4%	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
Lituania	0,0%	0,2%	0,2%	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Letonia	0,0%	0,1%	0,3%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Grecia	0,0%	0,1%	1,0%	0,0	0,1	-0,7	0,0	0,0	-0,7

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics*

En primer lugar, Alemania presenta la mayor proporción del volumen de producción, un 40,9% en 2015, con un crecimiento mantenido a lo largo del tiempo. En otras palabras, la producción automotriz europea está cada vez más concentrada en la economía germana. Francia presentaría la tendencia contraria, con una continuada reducción que le sitúa en 2015 con el 9,5% de la producción regional frente al 27,7% de 1999. Resulta destacable, además, que tanto la pérdida de francesa como la ganancia alemana se concentran en el periodo 1999-2007. Es decir, en el periodo de crecimiento de las

divergencias comerciales se estarían produciendo al mismo tiempo divergencias productivas.

Pero Alemania presenta también la mayor concentración en términos de empleo, y con una brecha incluso superior a la que registraba en términos de producción. Bien es cierto que la tendencia en este caso es la contraria, con pérdidas de representatividad sobre el total europeo fundamentalmente en el periodo 1999-2007, a favor de los países del Este y de manera destacada en República Checa, pero la brecha en términos de empleo se sitúa en 30 puntos porcentuales respecto al segundo productor, Reino Unido. Éste, en cambio, lidera la concentración en términos de número de empresas. Es decir, Alemania presenta un menor número de empresas que Reino Unido pero mayor nivel de producción y empleo, lo que podría resultar indicativo de una distinta composición del tejido empresarial. Por otro lado, la reducción de representatividad en términos de empleo, pero el aumento en términos de producción, sería un síntoma del incremento de productividad –bien debido a una mejora del proceso o producto, o bien a un mayor grado de intensidad del trabajo–, algo registrado en el periodo 1999-2007 en Alemania, pero también en otras economías, como España o Italia.

Cuadro 7. 2 Tasas de variación del nivel de producción, empleo y número de empresas en cada uno de los periodos

	1999 - 2015			1999 - 2007			2007 - 2015		
	Producción	Empresas	Empleo	Producción	Empleo	Empresas	Producción	Empleo	Empresas
Lituania	5811,4%	51,6%	745,1%	4938,6%	600,9%	29,0%	17,3%	20,6%	17,5%
Bulgaria	4291,4%	-0,8%	404,0%	1418,7%	99,1%	4,2%	189,2%	153,2%	-4,8%
Letonia	2500,0%	205,0%	339,9%	1642,6%	224,6%	25,0%	49,2%	35,5%	144,0%
Rumania	1365,0%	109,2%	95,6%	547,5%	22,1%	115,6%	126,3%	60,1%	-3,0%
Eslovaquia	1315,5%	617,1%	352,8%	582,0%	227,7%	243,9%	107,6%	38,2%	108,5%
Rep. Checa	677,4%	280,9%	130,3%	365,1%	124,9%	287,5%	67,1%	2,4%	-1,7%
Estonia	636,8%	209,1%	147,7%	357,3%	191,1%	113,6%	61,1%	-14,9%	44,7%
Hungría	453,1%	154,1%	176,6%	251,7%	137,9%	157,7%	57,3%	16,3%	-1,4%
Polonia	346,2%	-19,2%	73,5%	221,3%	50,9%	-17,1%	38,8%	15,0%	-2,5%
Eslovenia	113,6%	39,5%	75,7%	118,5%	92,6%	8,1%	-2,2%	-8,8%	29,1%
Austria	109,8%	10,7%	9,3%	121,6%	24,8%	53,9%	-5,3%	-12,4%	-28,1%
Finlandia	76,9%	-19,0%	-0,2%	82,1%	13,2%	3,5%	-2,8%	-11,8%	-21,7%
Alemania	74,9%	22,2%	1,8%	56,3%	-4,3%	23,4%	11,9%	6,4%	-0,9%
Portugal	71,4%	65,5%	37,2%	48,5%	45,3%	36,9%	15,4%	-5,6%	20,9%
Reino Unido	61,8%	-13,6%	-31,7%	25,4%	-1,8%	4,0%	29,1%	-30,4%	-16,9%
España	55,6%	-22,1%	-10,7%	54,5%	8,5%	12,3%	0,7%	-17,7%	-30,6%
Italia	51,3%	0,0%	-12,1%	70,7%	0,3%	6,5%	-11,4%	-12,3%	-6,1%
Irlanda	37,8%	-39,1%	-12,1%	70,3%	2,9%	-14,5%	-19,1%	-14,6%	-28,8%
Suecia	37,1%	56,5%	-5,4%	59,9%	19,3%	57,2%	-14,2%	-20,7%	-0,5%
Países Bajos	10,3%	-9,0%	-27,5%	43,7%	-16,6%	-14,0%	-23,2%	-13,1%	5,8%
Bélgica	4,5%	16,0%	-41,5%	15,3%	-16,1%	44,8%	-9,4%	-30,3%	-19,9%
Dinamarca	0,2%	-16,8%	-41,1%	23,2%	-6,4%	-12,0%	-18,7%	-37,1%	-5,6%
Francia	-48,2%	-10,5%	-55,2%	-23,2%	1,8%	9,9%	-32,6%	-56,0%	-18,5%
Grecia	-60,9%	-55,7%	-37,5%	25,0%	66,1%	-15,2%	-68,8%	-62,4%	-47,7%

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics Database*

Evidentemente tras la evolución de los distintos pesos regionales se esconden diferentes tasas de variación de las variables en términos absolutos. Considerando la totalidad del periodo (1999-2015), las economías del Este presentan las mayores tasas de crecimiento tanto en términos de producción como de empleo y, salvo en el caso de Bulgaria, Letonia y Polonia, también de número de empresas. Los productores tradicionales, en cambio

presentan un patrón general de pérdida de empleo y tejido empresarial, pero mantenimiento del ritmo de crecimiento de la producción.

En el periodo 1999-2007, crece la producción en todos los principales países productores, excepto en Francia y con un crecimiento casi nulo en Italia. En términos de empleo esta tendencia es mucho más moderada y menos generalizada, registrándose pérdidas de empleo en el sector en Bélgica y Países Bajos, y en menor medida en Reino Unido y Alemania. La evolución del número de empresas y empleos presenta, en cambio, un patrón desigual. Las economías del Este presentan un crecimiento en términos de empleo superior a los productores regionales pero desigual entre ellas, mientras que atendiendo al número de empresas nos encontramos con un crecimiento generalizado, aunque con una pérdida de tejido empresarial en Polonia.

Tomando estos datos junto con los vistos previamente sobre la evolución del número de empresas, conviene matizar las argumentaciones sobre un proceso de deslocalización en el sector del automóvil hacia los países del Este. Productores tradicionales como España, Reino Unido o Italia registran cierres de empresas fundamentalmente tras la crisis (2007-2015), pero no así el volumen de producción. Del mismo modo, en el periodo 2007-2015, el número de cierres en productores tradicionales es muy superior a las aperturas en países del Este, y fruto en mayor medida de la propia crisis global del sector. De este modo, en el periodo postcrisis, países especializados en modelos de menor coste pueden verse beneficiados de un incremento de la demanda de los mismos, registrando con ello incrementos de producción. Así, nuevas inversiones en países del Este de grupos transnacionales o los procesos de fusiones y adquisiciones descritos, pueden resultar en reestructuraciones del tejido empresarial existente previamente en esos países, dada su mayor propensión a inversiones de mayor intensidad de capital, en paralelo a un crecimiento del volumen de producción incluso siendo menor que el crecimiento generado en términos de empleo. No obstante, el diagnóstico cambia en términos de empleo, con una importante reducción en todos los productores tradicionales. Una tendencia general del sector a nivel mundial, dado el aumento de la mecanización de los procesos de producción combinado con un incremento de la intensidad del trabajo, en busca de economías de escala dentro de estrategias exportadoras.

Por tanto, tendríamos por un lado distintas tendencias superpuestas: 1) cierre definitivo y surgimiento de nuevos productores en otros países; 2) reducción del número de empresas por fusión; 3) cierre de empresas y movilización de capacidad productiva a otros países; 4) mantenimiento de plantas, pero incrementos de volumen de producción; 5) mayores aperturas en países del Este. Pero, por otro lado, estas distintas estrategias se cruzan con un factor determinante de la evolución de los niveles de producción, la existencia de patrones de especialización diferenciados a nivel sectorial, y dentro de los distintos segmentos dentro del sector. Es decir, podemos encontrarnos con economías que incrementan su grado de especialización hacia bienes finales o

partes y componentes concretas y, dentro de ellas, a diferentes modelos de automóviles o partes de distinto valor, que determinaran su función en la división regional del trabajo y condicionaran la evolución y consecuencias de las distintas posiciones dentro de la cadena regional de producción. Resulta determinante, por tanto, abordar el análisis de los patrones de especialización desde una perspectiva desagregada.

7.2 Descomposición sectorial entre bienes finales y partes y componentes.

Una tendencia de flujos sectoriales agregados puede esconder distintas evoluciones entre la producción de bienes y la de partes y componentes. Su desagregación resulta pertinente en un contexto de incremento de la fragmentación productiva, y por tanto del incremento de la importancia relativa de la producción de partes y componentes, sino además porque arroja información relevante en la determinación de las distintas posiciones ocupadas dentro de la dentro de la cadena regional de producción. Además, dentro de los bienes finales encontramos tipos de vehículos diferenciados –camiones, autobuses, coches, etc.- cuya composición dentro del agregado de bienes finales puede variar en función del país considerado, y en consecuencia hacerlo también el segmento de partes y componentes. Con todas las advertencias señaladas en el capítulo metodológico, la información ofrecida por Eurostat deja claro que el automóvil es mayoritario en el sector en el segmento de bienes finales, y en consecuencia en el de partes y componentes.

Cuadro 7. 3 Peso de la producción de automóviles sobre el total de bienes finales del sector

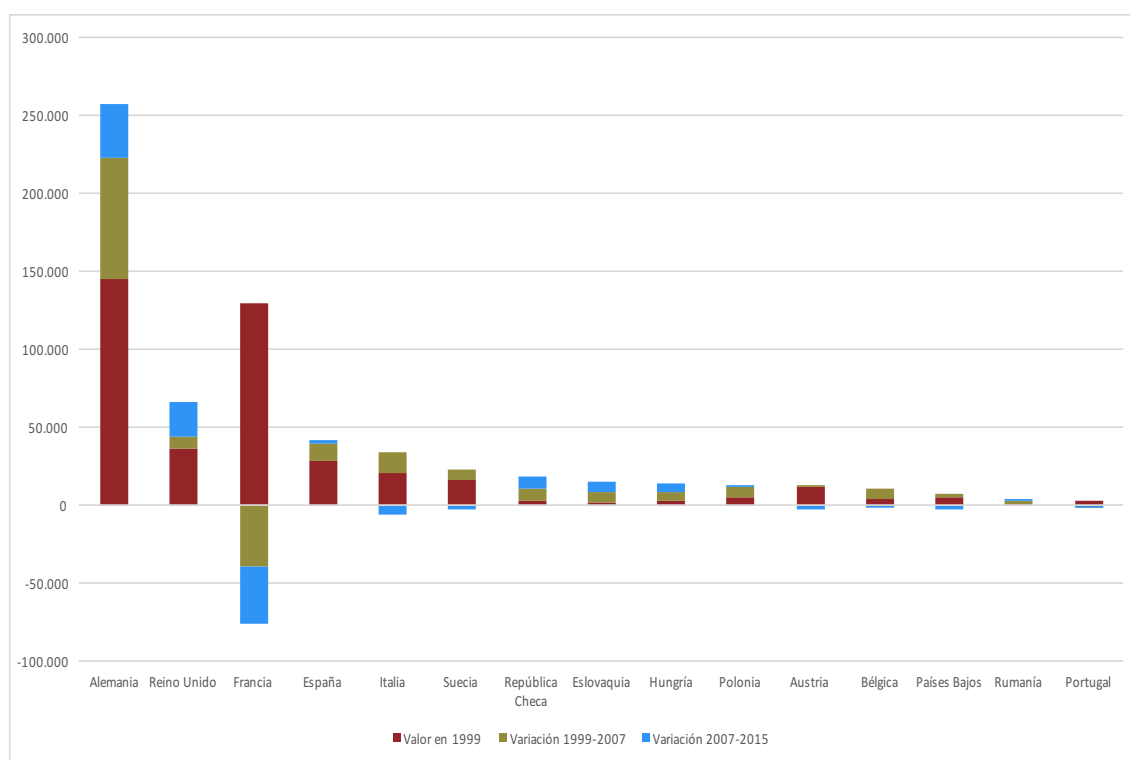
	1999	2007	2015
Eslovaquia	n.d	99%	99%
Hungría	n.d	n.d	98%
Rumanía	n.d	n.d	97%
Suecia	78%	97%	97%
República Checa	n.d	83%	92%
Austria	n.d	95%	91%
Alemania	91%	86%	91%
Reino Unido	91%	93%	90%
España	99%	82%	88%
Polonia	n.d	87%	82%
UE 27	n.d	79%	81%
Portugal	n.d	91%	79%
Francia	85%	82%	67%
Italia	84%	86%	65%

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat, Prodcorn

Atendiendo al nivel de producción de bienes finales y el crecimiento registrado por ésta, se aprecia con mayor nitidez el liderazgo alemán, las consecuencias de la estrategia francesa y la evolución del diferencial de producción entre socios comunitarios. De este modo, Alemania no sólo presentaba el mayor volumen de producción en 1999 – recordemos que medido en unidades monetarias, millones de euros- si no que, además, registra los mayores incrementos absolutos en ambos subperiodos, y especialmente

entre 1999 y 2007. Por el contrario, Francia, segundo productor regional en 1999, registra una pérdida continuada de producción, siendo relegada en 2015 al tercer puesto por detrás de Reino Unido. El resto de países incrementan el volumen de producción de manera general entre 1999 y 2007, con descensos en desde el estallido de la crisis en Italia, Austria, Bélgica, Suecia, Portugal y Países Bajos. Pero a pesar de ese crecimiento generalizado, la brecha en términos de producción de bienes finales se profundiza, no sólo en el periodo previo a la crisis sino también en el posterior. De hecho, el registro negativo en el segundo periodo de estos países es sinónimo de un volumen de producción en 2015 inferior al que se registraba antes del estallido de la crisis, mientras que aquellos que sí ven incrementada su producción en este periodo presentan un crecimiento muy inferior al de Alemania y Reino Unido, indicando una desigual recuperación de la misma.

Gráfico 7. 5 Evolución producción de bienes finales, principales productores (millones de euros)

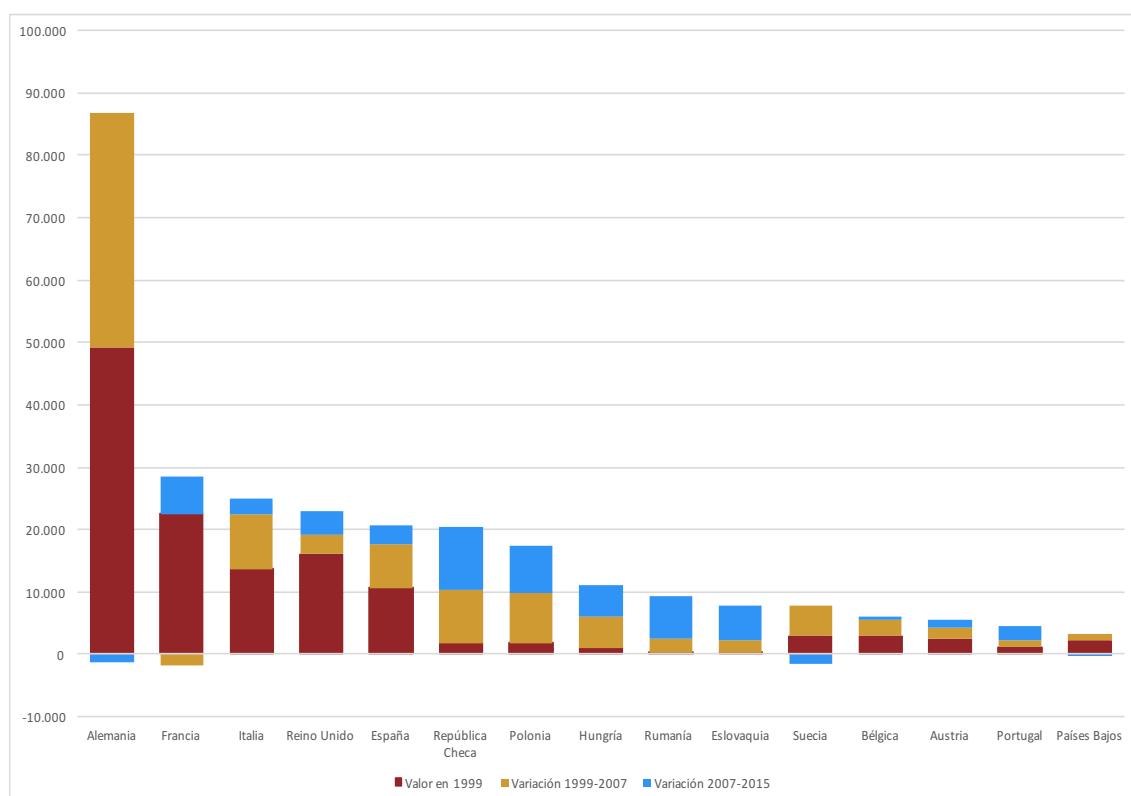


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics Database*

En relación a la producción de partes y componentes, la tendencia mantiene algunos rasgos comunes, pero presenta también destacables diferencias. Por un lado, se replica el dominio alemán y su fortalecimiento en el periodo previo a la crisis, pero no así en el segundo periodo. La explicación a esta diferencia puede estar relacionada con distintas cuestiones. Por un lado, tras el estallido de la crisis y la ralentización de la demanda europea, disminuye como hemos visto el ritmo de crecimiento de la producción de bienes finales en otros socios comunitarios, lo que puede derivar en el descenso de la producción de aquellas partes y componentes alemanas que son destinadas a plantas

en otros países. También sería a priori compatible con un proceso de movilidad de productores de este segmento hacia otros países europeos, que como se aprecia en el gráfico sí registran incrementos de producción de partes y componentes en el periodo postcrisis. A ello se añade, además, el escándalo de las emisiones de motores de Volkswagen, producido en septiembre de 2015, que habría afectado a la producción alemana. En cualquier caso, la brecha existente entre la producción alemana y la del resto de socios se mantienen en niveles muy elevados, a pesar de la reducción de ésta en algunos países.

Gráfico 7. 6 Evolución producción de partes y componentes, principales productores (millones de euros)

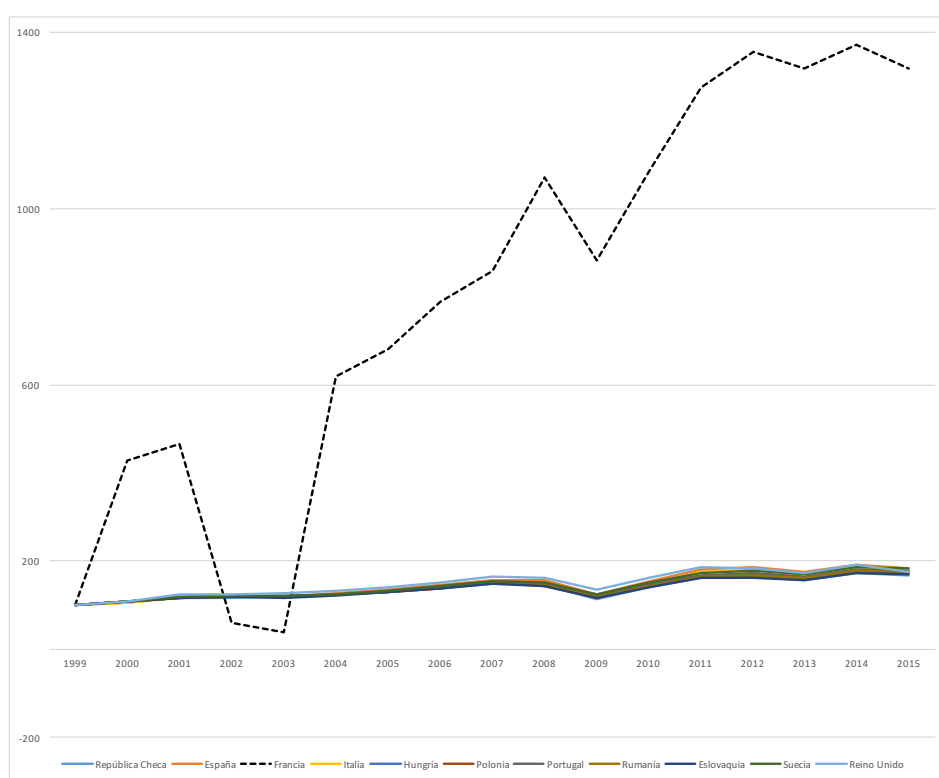


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics Database*

En el caso de Francia, no se registra la misma intensidad en el descenso de producción de partes y componentes que el visto en bienes finales, incluso con importantes aumentos tras la crisis, manteniendo así el segundo puesto regional. Ocurre algo similar, aunque en distintos subperiodos, en el caso de Italia, que incrementa la producción de partes y componentes y se sitúa en un puesto superior al que ocupaba en la clasificación en términos de bienes finales. Una situación que sin duda guarda estrecha relación con las distintas estrategias seguidas por las principales empresas europeas, condicionando el nivel de producción en función de los segmentos deslocalizados y el volumen y tipo de partes provisionadas desde los países de origen, y que, como veremos, inciden en la configuración de su posición externa.

En cualquier caso, el diferencial regional es inferior en partes y componentes que en bienes finales, o dicho de otro modo, la producción de bienes finales presenta mayor polarización a nivel regional –recordemos de nuevo que nos referimos al volumen de producción medido en euros-. Además, se observa un crecimiento tras la crisis muy superior en los productores del Este que en otros productores tradicionales, por ejemplo que en España o Italia, que en cambio presentaban mayores aumentos en el periodo previo. Un hecho significativo de los cambios que se estarían produciendo en esa tercera etapa de movilidad productiva dentro del espacio regional, que se extiende paulatinamente al subsector de partes y componentes tras un primer desplazamiento de plantas ensambladoras de bienes finales.

Gráfico 7. 7 Evolución del diferencial de producción de automóviles de Alemania respecto al resto de principales productores europeos (Base 100 = 1999)



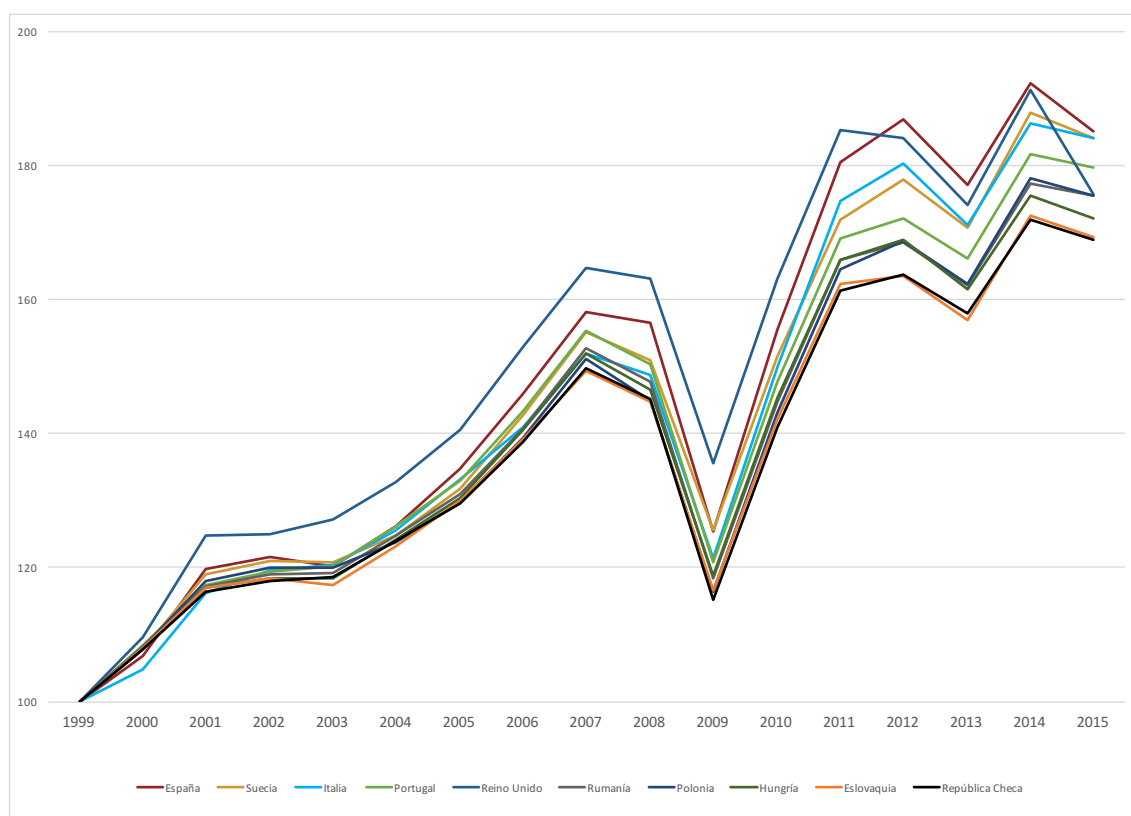
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics Database*

Si atendemos en concreto al diferencial de producción de bienes finales de los principales productores europeos con respecto al nivel de producción en Alemania -situando en nivel 100 la diferencia que registraba con cada uno de los socios comunitarios respectivamente- se aprecia con claridad la divergencia productiva regional y sus protagonistas. Destaca particularmente la evolución diferenciada de Francia, que anula prácticamente la apreciación gráfica de la evolución del resto socios. Y es que la diferencia entre la producción de automóviles de Alemania y la de Francia es casi 14 veces superior en 2015 en comparación con 1999, debido no sólo a un nivel de producción casi 5 veces superior en Alemania en 2015, sino también a una reducción de producción francesa de más del 58%.

Pero la pérdida de producción no es condición necesaria para que la diferencia de producción respecto Alemania aumente. Al eliminar la serie correspondiente a Francia del gráfico previo se aprecia con mayor claridad la evolución del resto respecto Alemania. Destaca en primer lugar la existencia de un patrón compartido en la evolución, aunque de distintas intensidades entre países. Así, y dejando a un lado el caso previo de Francia, el mayor diferencial en 2015 se registra con España, seguido de Suecia, Italia o Países Bajos, mientras el nivel es menor para las economías del Este. Precisamente, es menor en aquellos países en los que Alemania cuenta, a través del grupo Volkswagen, con puntos de producción destacados, como República Checa (Sköda), Hungría (Audi y Mercedes) y Eslovaquia (Volkswagen).

Por tanto, en economías que presentaban tasas de crecimiento positivas incluso superiores a las registradas en Alemania, la brecha existente en 2015 es de una magnitud superior a la existente en 1999, dados, lógicamente, los respectivos niveles de producción iniciales. Un matiz importante para los razonamientos sobre el grado de polarización productiva y su evolución, dado que la observación de la evolución de las tasas de variación del nivel de producción podría dar la impresión de una reducción de esa brecha, que en realidad es cada vez mayor.

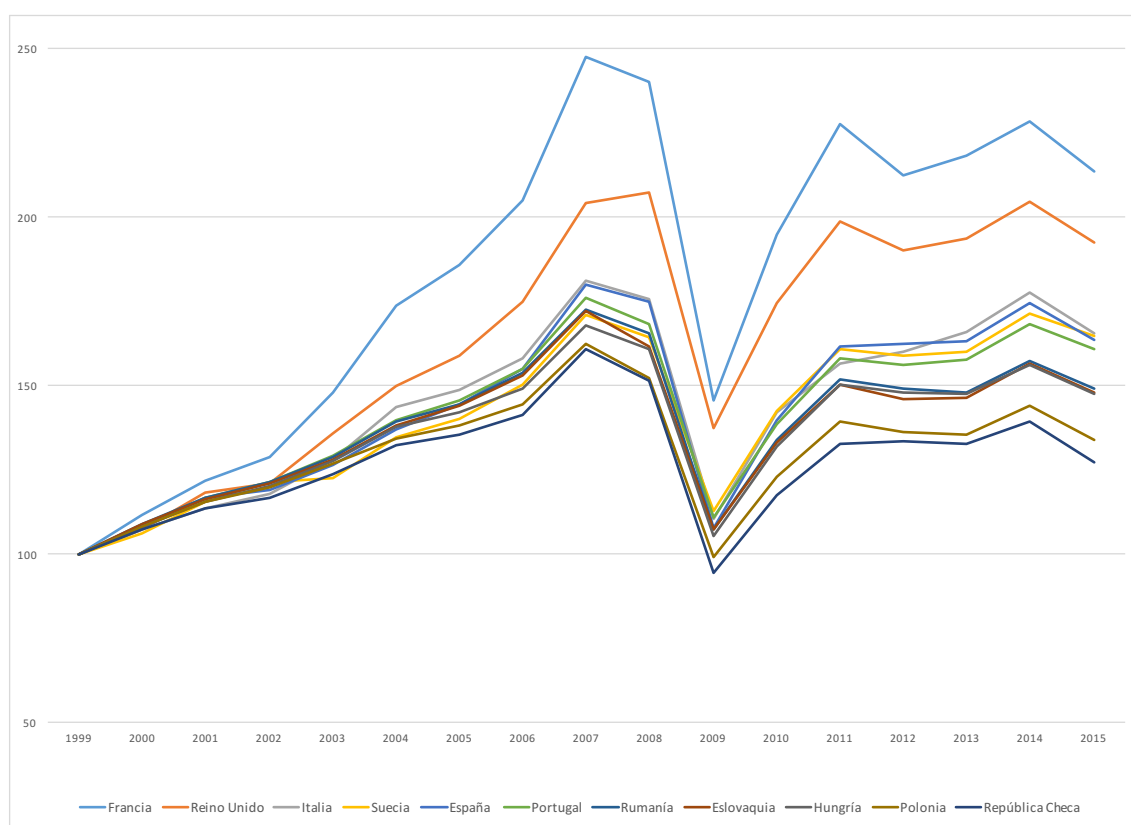
Gráfico 7. 8 Evolución del diferencial de producción de automóviles de Alemania respecto al resto de principales productores europeos (Base 100 = 1999)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Business Statistics Database*

Una situación que se repite en el caso de la evolución del diferencial de producción de partes y componentes. En este caso, aunque Francia vuelve a destacar como la economía con mayor crecimiento de esa brecha de producción respecto Alemania, la magnitud es muy inferior a la registrada en automóviles terminados. De hecho, es un resultado que encaja con las distintas estrategias empresariales descritas, donde particularmente las transnacionales francesas habrían apostado por una deslocalización de la producción de diversos modelos, aunque manteniendo centralizada el aprovisionamiento de parte de los componentes desde Francia.

Gráfico 7. 9 Evolución del diferencial de producción de partes y componentes de automóviles de Alemania respecto al resto de principales productores europeos, (Base 100 = 1999)

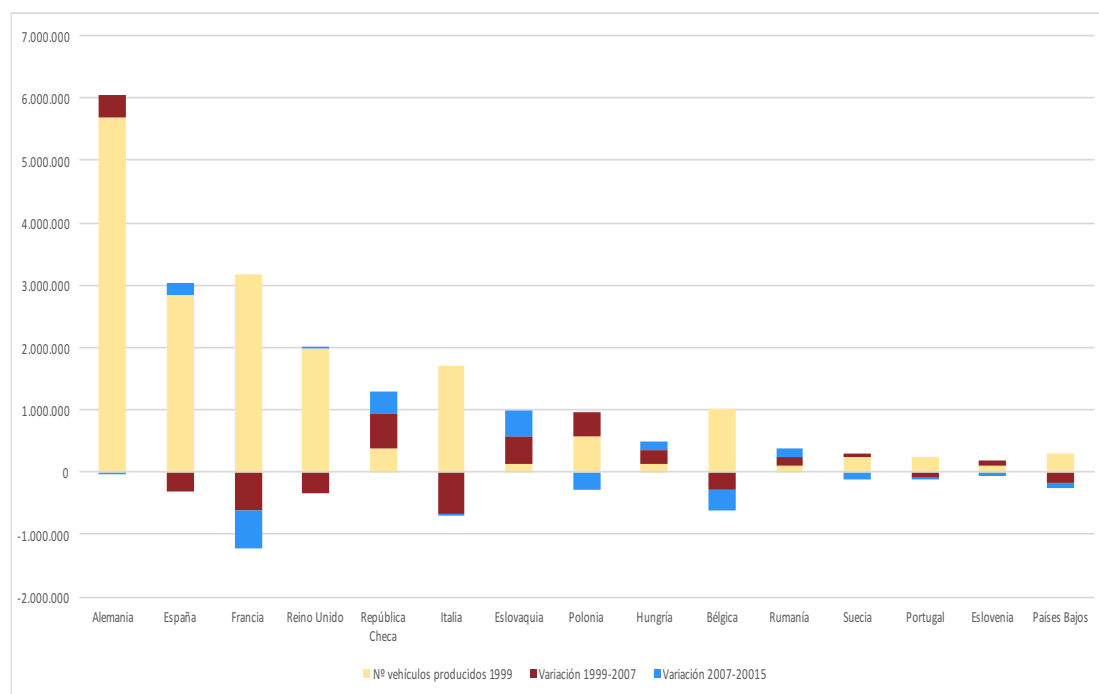


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics Database*

No obstante, hay que tener en cuenta, como se ha señalado, que estamos midiendo en este caso un volumen de producción en unidades monetarias, que puede arrojar una panorámica diferente a la evolución de la producción en unidades físicas. Más aún, teniendo en cuenta que las estrategias de los grupos incluyen la segmentación de la producción en cada uno de las plantas no sólo por marcas, sino también por gamas dentro de ellas. Así tanto la primera oleada de movilidad productiva hacia los países del Sur, como la segunda hacia el Este, se ha caracterizado por la implantación fundamentalmente de modelos de baja gama que compiten principalmente vía precio.

De este modo, si atendemos al número de automóviles producidos en cada país nos encontramos con una situación notablemente diferenciada. Aunque con una brecha de dimensiones similares, el crecimiento en número de unidades producidas en Alemania no es tan elevado al registrado en unidades monetarias, mientras que en el resto de países ocurre lo contrario. España, que ocupaba la cuarta posición en la región en términos de producción en unidades monetarias ocupa en cambio la segunda en número de vehículos producidos.

Gráfico 7. 10 Evolución número de vehículos producidos



Fuente: Elaboración propia con datos de Freyssenet (2016)

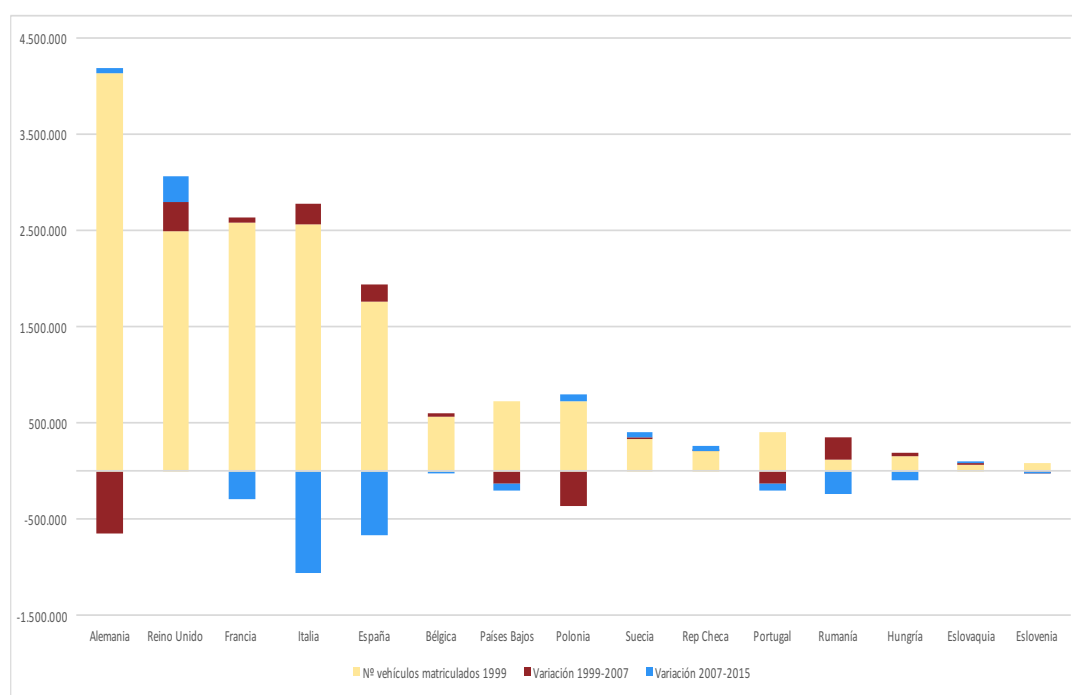
Además de las posiciones ocupadas por las distintas economías, resulta significativa la diferente evolución del volumen de producción medido en unidades físicas frente al medido en unidades monetarias. Un diferencial cuya explicación puede residir, por un lado, en los distintos modelos producidos en unos lugares y otros, y por tanto en un diferencial de precios unitarios de venta. Así, las economías del Este o del Sur Europeo, especializadas mayoritariamente en modelos de bajo valor añadido, presentan mejores registros en términos de unidades físicas. Conviene señalar que la valoración del volumen de producción en unidades monetarias que ofrece Prodcom se realiza sobre unidades vendidas. La explicación ofrecida desde Eurostat es que la determinación del valor monetario de una mercancía se materializa en el momento de su venta, siendo difícil determinar dicho valor en una mercancía producida que no ha sido todavía vendida. Más allá de que estas explicaciones sean, o no, satisfactorias, resulta una información muy relevante en la valoración de la evolución productiva de las distintas economías, incorporando el factor precio como determinante del mismo. Al hacerlo,

introduce en consecuencia la distinta evolución de las demandas, no sólo en los mercados internacionales sino también en los mercados internos.

7.3 Relación nivel de producción y demanda interna

Al atender a la evolución de la demanda interna, medida a través del número de vehículos matriculados, observamos un escenario diferente al anterior. En primer lugar, la brecha de Alemania con el resto de economías desciende sustantivamente, reduciendo los principales mercados europeos por tamaño. Las diferencias en los tamaños de mercado interno, medidas en número de vehículos matriculados en cada país se mantienen a lo largo de la muestra. Además, el periodo de expansión productiva se produce en paralelo a una reducción del número de matriculaciones en Alemania, y de una reducción o insuficiente aumento en los nuevos productores.

Gráfico 7. 11 Número de vehículos matriculados



Fuente: Elaboración propia con datos de Freyssenet (2016)

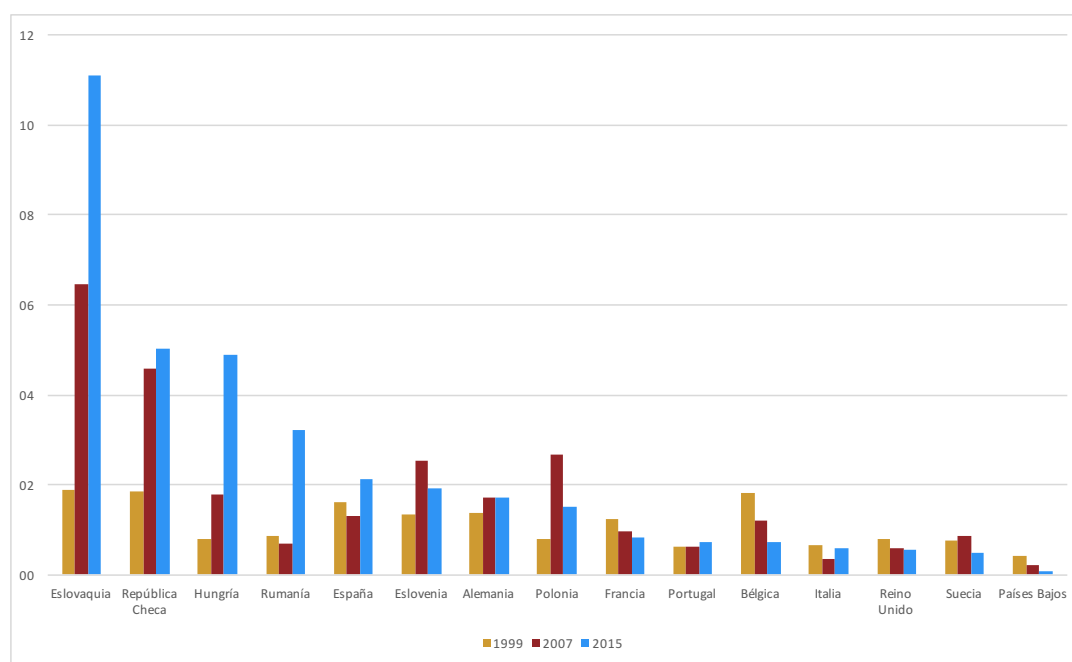
En España, la relación entre ambas variables es la inversa en ambos periodos, es decir, entre 1999 y 2007 se reduce el número de unidades producidas, pero aumenta el número de matriculaciones, y en el siguiente a la inversa. También en Francia e Italia aumenta el número de matriculaciones en un periodo de reducción de producción, mientras la situación es la contraria en las economías del Este, bien por reducción de número de matriculaciones como en el caso de Polonia, o bien por un crecimiento muy inferior al número de unidades producidas. En cambio, en Reino Unido, crece el número de matriculaciones, pero desciende el volumen de producción, siendo junto a Suecia, República Checa y Eslovaquia, los únicos países con crecimientos positivos en ambos periodos. En líneas generales, tras el estallido de la crisis los mercados internos se

resienten, y en 2015 el número de matriculaciones se encontraba todavía por debajo del de 2007 en la mayoría de las economías, pero fundamentalmente en Italia, España y Francia, reduciéndose sustancialmente el tamaño del mercado regional en términos agregados.

Sin embargo, esta relación entre producción y demanda mediante número de unidades físicas es poco significativa dada la creciente desconexión entre el tipo de vehículos producidos y el tipo de vehículos demandados. Una situación especialmente notable en los países periféricos especializados en pocos modelos y de gamas medias o bajas, mientras registran una demanda más diversa, con mayor número de marcas y modelos. También en los productores tradicionales que poseen marcas propias esta disociación se puede producir por las estrategias desarrolladas por éstas, el tipo de producción retenida y el tipo de producción deslocalizada. En cualquier caso, obtendremos conclusiones en este sentido a partir del análisis de los patrones de inserción comercial. Pero el volumen de producción sobre el tamaño del mercado interno sí es buen indicativo del grado de orientación externa que va a tener dicha producción, y en qué medida y qué países se consolidan como plataformas exportadoras.

De este, atendiendo al ratio de unidades producidas sobre matriculadas, se aprecia el fuerte crecimiento de la producción sobre la demanda en Eslovaquia que, no obstante, presentaba uno de los valores más elevados ya en 1999. La República Checa presenta una situación similar, aunque con incrementos en los últimos años menores que en Hungría o Rumanía. Cabe destacar el elevado registro en los últimos años de España y Alemania, por delante incluso de Polonia. Francia, Bélgica, Italia, Reino Unido, Suecia o Países Bajos registran por el contrario los menores valores y una tendencia contraria.

Gráfico 7. 12 Ratio de unidades producidas entre unidades matriculadas por país

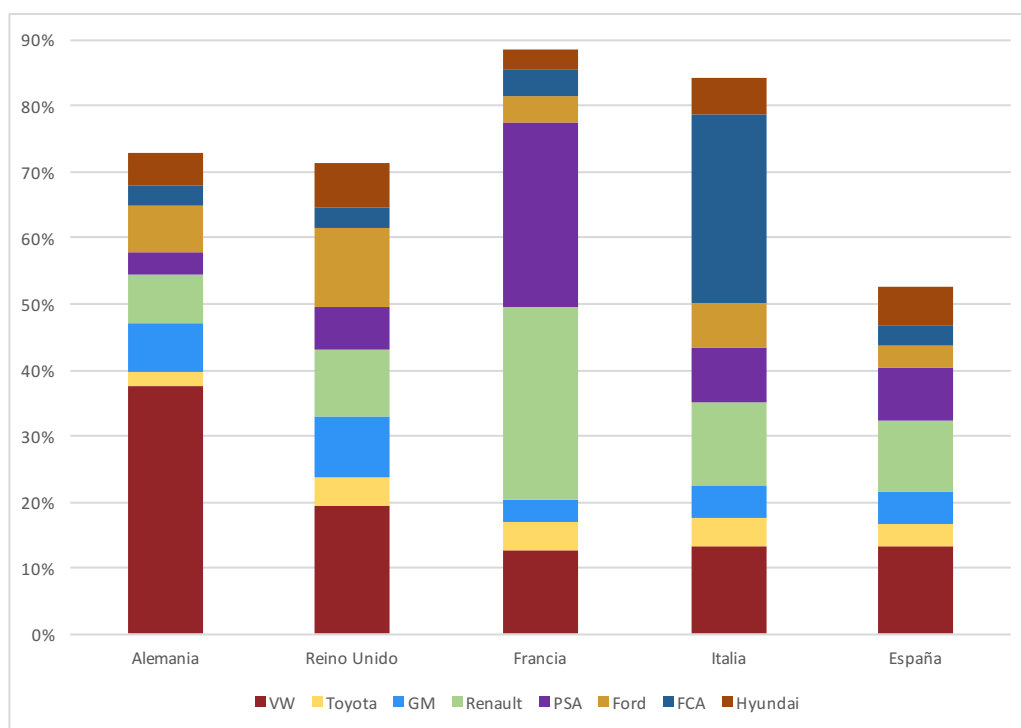


Fuente: Elaboración propia con datos de Freyssenet (2016).

Se produce, por tanto, dos tendencias polarizadas, entre quienes incrementan de manera acelerada su capacidad productiva por encima del tamaño de sus mercados internos, y quienes registran la tendencia contraria, que tendrá obviamente su reflejo en términos exportadores. Entre el grupo de países que registran la primera tendencia destaca la presencia de España, y en menor medida Alemania, con registros en torno al doble de vehículos producidos sobre los matriculados en 2015, aunque se agudiza especialmente en los países del Este. Actualmente un quinto de los coches producidos en la UE, tienen origen en uno de estos países.

En cualquier caso, en términos agregados regionales, la capacidad productiva de automóviles en la UE se sitúa por encima de la demanda. Ello indica, por un lado, la existencia de un exceso de capacidad productiva y, en consecuencia, la necesidad de incrementar el grado de orientación exportadora. A ello se añade que, a nivel país, el fortalecimiento de patrones de especialización concentrado en modelos específicos con grandes volúmenes de producción, genera el paulatino distanciamiento del tipo de vehículos ofrecidos y el tipo de vehículos demandados.

Gráfico 7. 13 Cuotas de mercado de los principales grupos automotrices, 2015



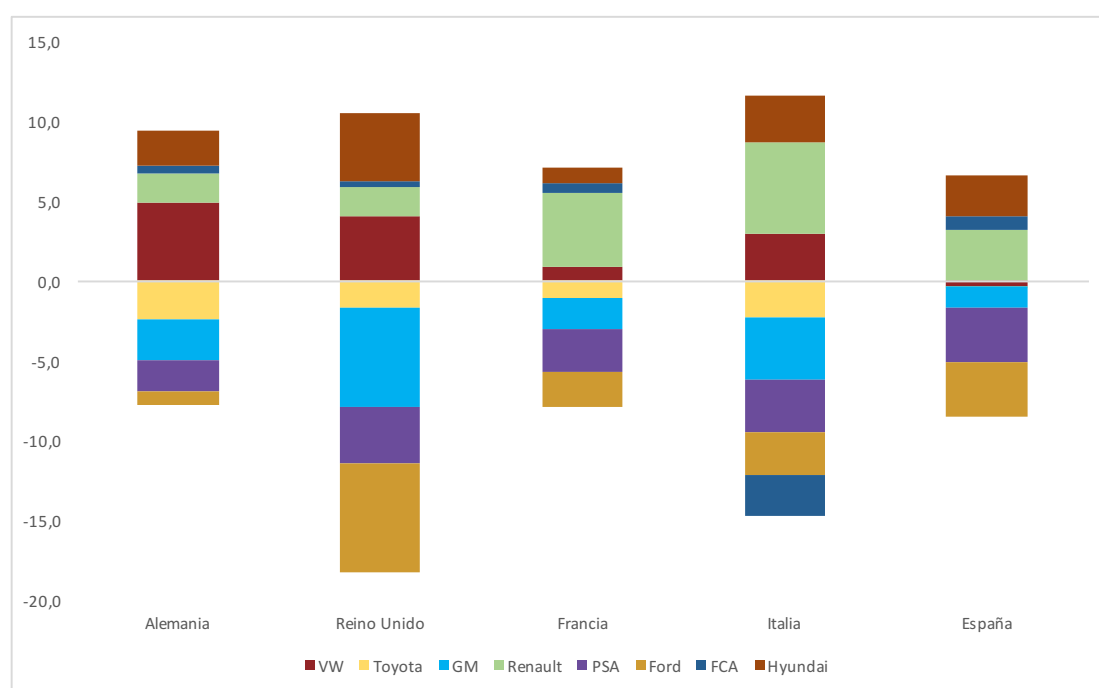
Fuente: Elaboración propia con datos de Automotive Industry Portal (2016)

Y en relación a los vehículos demandados en cada uno de los principales mercados europeos, cabe destacar el mantenimiento a día de hoy del liderazgo en cada uno de ellos de sus respectivas marcas históricas. Así, en 2015, el mercado alemán es liderado por Volkswagen, el italiano por Fiat, y el francés repartido entre Renault y PSA. En el caso de Reino Unido, atendiendo a la cuota por grupos automotrices el liderazgo sería de Volkswagen, pero si atendiésemos de manera individualizada a las cuotas por

marcas, el primer lugar lo ocuparía Ford con un 11,8%, el segundo Vauxhall –fabricante de origen británico perteneciente a General Motors- con un 9,3%, y en tercer lugar Volkswagen con un 7,7% -cuyo peso se incrementa en términos de cuota por grupo al incluir a Audi, con una cuota del 6,3%-. Por tanto, a nivel de marca, en el mercado británico el liderazgo es compartido por fabricantes americanos, por el británico, y por alemanes. Esa particularidad de mantenimiento del protagonismo de una marca con vinculación histórica con el territorio, aunque actualmente perteneciente a un grupo transnacional, no se produce, en cambio, en el caso de España y Seat –perteneciente al grupo Volkswagen-. Siendo uno de los principales mercados (5ª mayor demanda europea) y productores (2º en 2015), el liderazgo de la misma se ha reducido sustancialmente hasta ocupar en 2015 el quinto lugar, por detrás de Renault, Opel, Volkswagen y Peugeot.

Un mantenimiento de los respectivos mercados que constituía una de las características principales del modelo de gobernanza del sector en su dimensión regional, y que guio la consolidación del marco institucional en la etapa anterior a los 90, que se mantiene hasta la actualidad. Si atendemos, además, a lo ocurrido a este respecto desde el estallido de la crisis, se aprecia la consolidación de fabricantes europeos, Volkswagen y Renault, junto con Hyundai, frente a la pérdida generalizada de fabricantes norteamericanos, Toyota y PSA.

Gráfico 7. 14 Variación cuotas de mercado 2007 - 2015, puntos porcentuales



Fuente: Elaboración propia con datos de Automotive Industry Portal (2016)

Sin embargo, cabe señalar que estas evoluciones recientes en términos de cuota guardan más relación con las marcas concretas dentro de cada grupo y los modelos ofertados. Por ejemplo, en el caso de España, entre 2007 y 2015 se produce un fuerte

descenso de Seat y un incremento de cuota de Volkswagen, que hace sin embargo que la ganancia del grupo agregado sea casi nula. No obstante, si atendiésemos modelos a nivel individual encontraríamos algunos respectivos a Seat entre los más vendidos en España²¹².

Del mismo modo, el crecimiento de Renault responde en buena medida a la evolución de su marca Dacia, que registra los mayores aumentos de cuota en España, Italia y Francia. El fabricante rumano –perteneciente al grupo francés desde 1999- está especializado en la producción de modelos de baja gama y precio, habiendo experimentado un fuerte crecimiento de ventas con los cambios en los patrones de consumo tras la crisis²¹³. En cambio, las pérdidas protagonizan fabricantes norteamericanos, el francés PSA y también Toyota, con modelos de mayor precio en general que Hyundai, el fabricante asiático que mayores incrementos de cuota europea registra tras la crisis

7.4 Inversión extranjera directa

El sector del automóvil ha estado tradicionalmente dominado por grandes empresas ensambladoras de vehículos y estrategias de expansión geográfica, por lo que la inversión extranjera directa ha constituido el mecanismo tradicional de articulación productiva. Tanto en la primera etapa de expansión mundial del sector como en la etapa posterior de fortalecimiento de la articulación en una dimensión regional, las empresas automotrices han buscado en su inversión exterior bien la búsqueda de nuevos mercados o bien la búsqueda de reducción de costes de producción.

Al mismo tiempo, dada la tendencia de fragmentación productiva internacional -entendida como el aumento de partes del proceso de producción que son realizadas fuera de la empresa automotriz, o fuera de un fabricante de un proveedor, y su creciente expansión internacional- es esperable una reducción de la importancia de la inversión directa como mecanismo de control. En la medida en la que se externaliza una parte del proceso de producción a otra empresa, el mecanismo de control pasaría de un vínculo vía propiedad a un mecanismo de control vía volumen, con reflejo en los intercambios comerciales. Una característica general del sector automotriz desde la expansión de las técnicas toyotistas.

²¹² Según datos de la ANFAC, en España el modelo más vendido tanto en 2015 como en 2016 fue el Citroën C4, seguido del Seat León, el Seat Ibiza, el Volkswagen Golf y el Renault Megane. El primero se fabricaba en Vigo, pero su producción fue desplazada a Francia en 2013, los modelos de Seat en la planta de Martorell (Barcelona), el Megane en Palencia a partir de 2017, y el Golf es importado ya que la planta de Volkswagen en Navarra está dedicada a la fabricación del Polo.

²¹³ En el caso concreto de España, los vehículos Dacia son los más demandados según los datos de solicitudes del plan PIVE 2014, en concreto el modelo Sandero, seguido del Renault Megane y Citroën C4. De los 10 vehículos más demandados, 5 eran producidos en España, y dos eran de la marca Seat.

Ello no impide que, como vimos en el capítulo 6, se esté produciendo una tendencia también creciente de procesos de fusión en los primeros niveles de provisión, surgiendo grandes grupos proveedores muy especializados en partes concretas que acompañan a los grupos ensambladores en sus estrategias de internacionalización. En la medida en que dichas estrategias son dirigidas desde los países en los que dichos mega-proveedores estarán, en consecuencia, incrementando los flujos de inversión hacia esos destinos. Se produce por tanto una doble tendencia, por un lado, el incremento de la fragmentación productiva internacional y la articulación de espacios productivos a través de intercambios comerciales, al tiempo que se mantiene la inversión extranjera como uno de los factores determinantes en el incremento de capacidad productiva, tanto en el segmento de bienes finales como en el de partes y componentes.

Por otro lado, teniendo en cuenta el grado de concentración existente en el segmento de vehículos en pocos grupos automotrices, varios de ellos agrupando marcas diversas, es esperable que sean los países a los que pertenecen dichos grupos los protagonistas dentro del stock de inversión extranjera en el sector automotriz europeo. Recordemos que, dentro de los países europeos, Volkswagen tenía plantas instaladas en casi la totalidad de ellos, así como una elevada presencia de plantas francesas fundamentalmente en países del Este, además de diversas plantas de grupos no europeos, norteamericanas, japonesas y surcoreanas fundamentalmente.

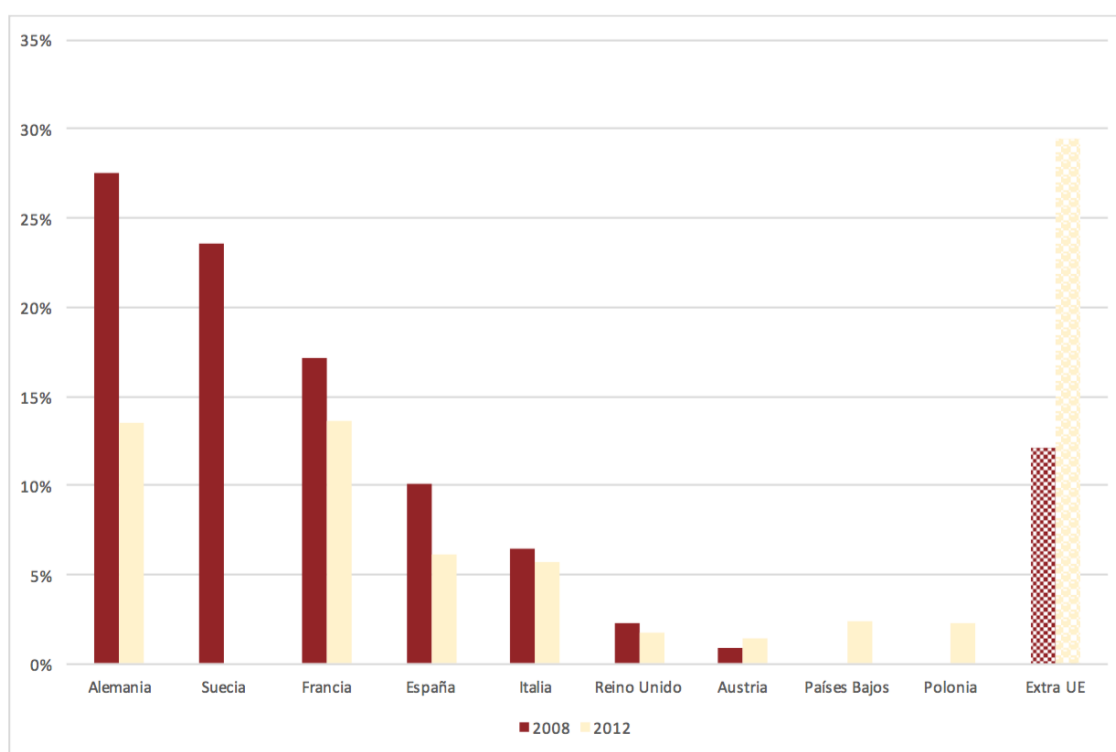
Cabe señalar, no obstante, la dificultad de identificar con claridad el volumen de inversión extranjera en el sector automotriz desagregado por país de origen. Esta dificultad se debe, por un lado, a una mera cuestión de recogida de información estadística a nivel país, dificultada por la información trasladada a su vez por las distintas empresas y, por otro lado, por la propia estructura organizativa de los grupos, con sedes individuales en muchos de los países instalados a través de las cuales realizan nuevas inversiones mediante reinversión de ingresos, no computando en consecuencia como intercambio exterior.

A ello se añade el cambio metodológico en la recogida de información de balanza de pagos y posición financiera internacional, con el paso de BPM5 a BPM6. Tras consultar con Eurostat, se constata la imposibilidad de obtener una serie homogénea entre ambas metodologías, acabando la primera en 2012 y empezando la segunda en 2013. Además, los datos ofrecidos por Eurostat en el momento de la consulta no ofrecía una desagregación de activos y pasivos brutos de inversión exterior en el sector del automóvil, ofreciendo tan sólo datos netos. En un contexto de crisis se producen diversas desinversiones, que desvirtúan en consecuencia el valor del stock realmente existente en el país. Dado que nuestro objetivo es el conocimiento del grado de articulación existentes y los mecanismos principales hemos optado por hacer uso de la metodología BPM5, obteniendo con ello datos de stock de inversión bruta en cada país y año.

En cualquier caso, dada la importancia histórica de los grupos transnacionales y las estrategias de expansión geográfica resulta necesario analizar la evolución de la inversión extranjera. Pero con el fin de superar las limitaciones que ofrecen los datos de inversión, lo completaremos con el análisis del tejido empresarial en los respectivos países, y qué parte del proceso productivo es controlado por empresas extranjeras.

Atendiendo, en primer lugar, al reparto del stock de inversión extranjera en el sector automotriz europeo según país de emisión, se aprecia el claro liderazgo de aquellas economías con vínculo histórico con los principales grupos automotrices europeos. Fundamentalmente Alemania, con el grupo Volkswagen, Suecia con Volvo, Francia con Peugeot y Renault, o Italia con Fiat. Pero entre ellas también se encuentra España, incluso por delante de Italia, dando evidencia de la importancia relativa de las inversiones dentro del segmento de proveedores.

Gráfico 7. 15 Reparto del stock de inversión en sector automotriz europeo en función del origen de la inversión

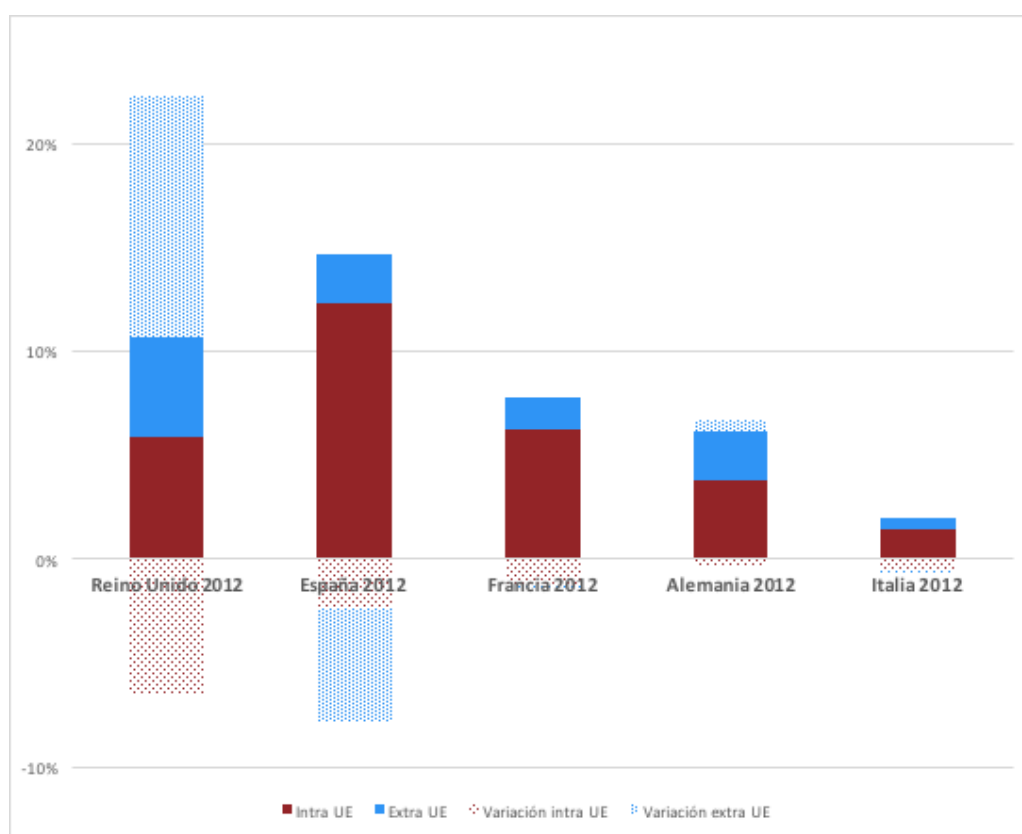


Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat, *EU direct investment positions*

Conviene, no obstante, tener cautela con los resultados extracomunitarios dada la dificultad de obtener datos para todos los miembros de la UE. En cualquier caso, sí hay datos del total de inversión recibida por la UE y la emitida por la UE 15 con destino a la propia UE. Teniendo en cuenta que la mayoría de la inversión la realizan estos países, la diferencia entre ambas magnitudes constituye buena aproximación. Como se aprecia en el gráfico, entre 2008 y 2012 se habría producido un importante aumento de la inversión en la UE de países extracomunitarios, dado por un lado el incremento de los flujos con origen en dichos países y, por otro lado, reducciones del stock de países europeos tras

la crisis. A ello se añaden cambios importantes de propiedad en algunas empresas que pueden condicionar los resultados. En lo que respecta a este gráfico, el cambio más reseñable sea posiblemente la venta en 2011 de la sueca Volvo a la compañía china Geely. En definitiva, dentro de la UE el principal país inversor en 2012 en el sector automotriz era Alemania, seguido de Francia, España e Italia, mientras que la representatividad del resto de socios comunitarios sobre el total del stock de inversión en la región era más bien escasa.

Gráfico 7. 16 Reparto del stock de inversión en sector automotriz europeo (2012) en función del destino de la inversión, y variación desde 2008



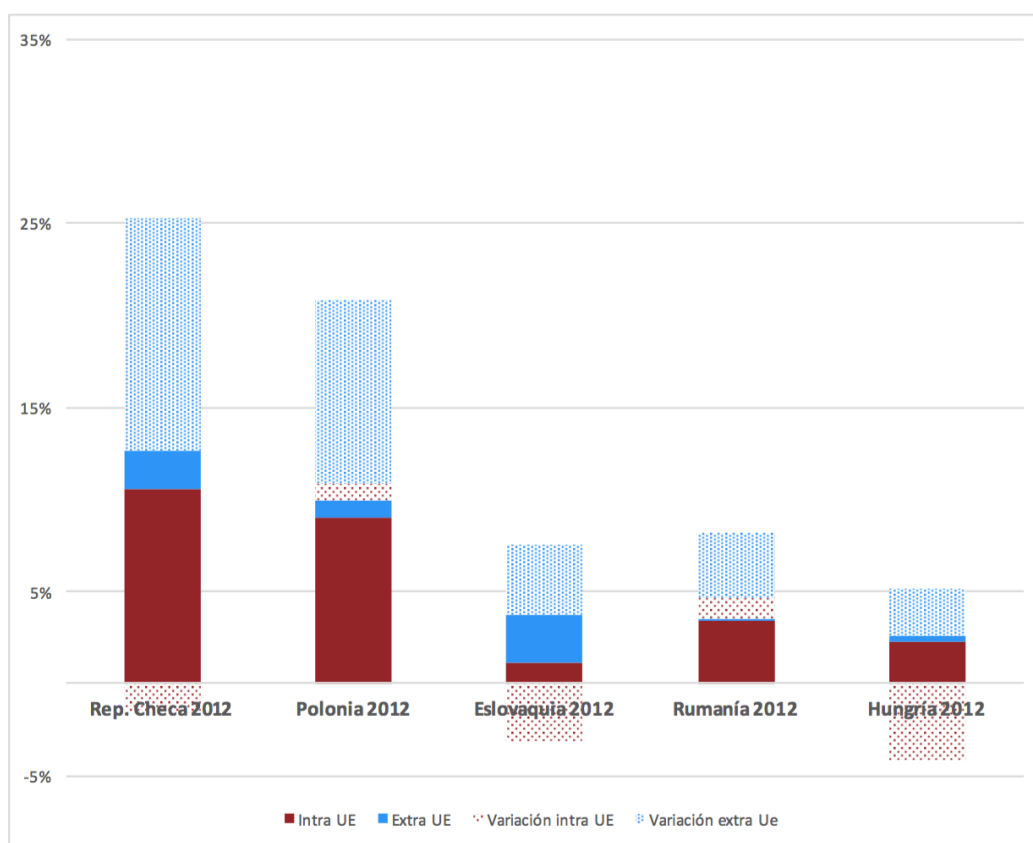
Fuente: Elaboración propia con datos *EU direct investment positions*

En relación al destino de dicha inversión, y atendiendo exclusivamente a los principales destinos dentro de la UE, los países representados en los gráficos anteriores suponían juntos el 87% del stock de inversión extranjera en el sector automotriz europeo en 2012. Destaca el alto registro de Reino Unido, en donde se ubicaba en 2012 en torno al 22% del stock total recibido por la UE. Una inversión de procedencia mayoritariamente extrarregional, y con un marcado incremento desde el estallido de la crisis.

Estos resultados pueden ser explicados por dos tendencias simultáneas. Por un lado, en los últimos años, Reino Unido ha recibido importantes inversiones extrarregionales en

el sector²¹⁴, y por otro lado a consecuencia de la crisis, muchas inversiones en otros países se han reducido. Es el caso de España, era la segunda economía europea con mayor stock de IED en el sector, pero, a diferencia de Reino Unido, con un claro origen comunitario y una tendencia de descenso en los últimos años. De hecho, en 2008 España recibía el 20% del total de inversión, cifra que desciende en 2012 al 14% situándose cerca de las cifras de República Checa que un 12% se situaba como el principal destino dentro de las economías del Este.

Gráfico 7. 17 Reparto del stock de inversión en sector automotriz europeo (2012) en función del destino de la inversión, y variación desde 2008



Fuente: Elaboración propia con datos *EU direct investment positions*

Dentro de los países del Este destaca el elevado peso de la inversión con origen en otros países de la UE, con un protagonismo más marcado que en los productores

²¹⁴ Por citar algunas de ellas, en 2011 la india Tata Motors, anuncia la expansión del Tata Motor's European Technical Centre (TMETC). En junio de ese mismo año Toyota instala la mayor planta del mundo de producción de automóviles con energía solar. También ese año se materializan nuevas inversiones de BMW y Nissan. En 2012 Jaguar-Land Rover –propiedad de Tata- anunciaron el inicio de producción conjunto con la china Chery en Reino Unido. Destacan además las fuertes inversiones de General Motors para los nuevos modelos de Opel-Vauxhall. Una recepción de inversión que ha girado en torno a una estrategia de atracción en base al fortalecimiento del cinturón automotriz del Midlands, mediante exenciones fiscales en las denominadas *Enterprise Zones* y la constitución de puntos de innovación tecnológica, como el *MIRA technology park*, en paralelo al Instituto de Ingeniería Automotriz (InvestinUK, 2016).

tradicionales. La única excepción sería Eslovaquia, con un incremento de la inversión con origen extracomunitario en los últimos años, en donde destacan las realizadas por Hyundai en el país. No obstante, recordemos el bajo peso productivo de Eslovaquia en términos regionales, por lo que esos registros medidos sobre el total recibido por la UE no impiden un alto grado de dependencia a la inversión extranjera también de origen comunitario. Tras la crisis, algunas inversiones se resienten, pero no en el caso de Polonia o Rumanía.

Comparando el gráfico 7.17 con el anterior, es destacable el alto registro en República Checa y Polonia, que se sitúan por encima de Francia o Alemania. Sin embargo, ambas economías siguen manteniendo un peso muy relevante en términos de recepción de inversión extranjera, lo que es coherente dada la importancia de sus respectivos mercados, el tejido productivo existente y la elevada presencia de grupos automotrices y plantas ensambladoras. De este modo, su posición central en el sistema productivo regional se fortalece tanto por su posición como emisor de inversión como por el mantenimiento de su capacidad de atracción.

Según datos de Eurostat, en el año 2014 el stock de IED en el sector automotriz europeo con origen extracomunitario ascendía a 31.900 millones de euros, frente a un stock de la UE en el exterior de 115.400 millones de euros. Es decir, la UE es fundamentalmente emisora de inversión en el sector, lo que es coherente dado el liderazgo mundial de las transnacionales europeas y las tendencias sectoriales registradas en las últimas décadas. Visto de otro lado, la inversión realizada en el sector automotriz europeo la realizan fundamentalmente transnacionales europeas. Del total de inversión realizada en el sector automotriz de la UE por países europeos un 87,5% era emitida por países de la zona euro 15, mientras que del total de inversión realizada fuera de la UE por países europeos un 77% era emitida por países de la zona euro. Del total emitida por la UE un 68% de la UE 15 y un 96% si consideramos UE 25. Por tanto, los miembros más antiguos siguen teniendo fuerte protagonismo como destino de inversión y particularmente la zona euro, un 54% de dicha inversión se destina a países de la zona euro 15. Sin contabilizamos los datos de origen extracomunitario, estos ratios descienden sustancialmente debido al protagonismo de Reino Unido. Así, del total recibida por la UE con origen extracomunitario un 44% se destina a países de la zona euro 11, y un 84% si consideramos la UE 15.

7.5 Tejido empresarial y representatividad de las empresas extranjeras

Para conocer hasta qué punto dichos volúmenes de inversión son determinantes en los respectivos sistemas productivos regionales, haremos usos de las estadísticas ofrecidas por Eurostat sobre empresas extranjeras por sectores. De este modo, podemos conocer cuánto representa la producción, el empleo o el número de empresas extranjeras sobre el total existente en el sector automotriz de cada país. Pero además de la importancia dentro de cada país nos interesa conocer el grado de importancia sobre el tejido

regional. Por ello analizaremos, en primer lugar, la composición de dicho tejido atendiendo al número de empresas existentes y su tamaño con el fin de obtener una visión regional de su reparto, para después conocer el peso de las empresas extranjeras en los respectivos tejidos nacionales.

En la UE existían en 2015 según Eurostat unas 19.500 empresas en el sector de fabricación de vehículos a motor, lo que incluye desde ensambladoras hasta proveedores. Un porcentaje bajo en comparación con otras ramas manufactureras, por ejemplo, las más de 380.000 empresas de metalurgia, las más de 260.000 de alimentación, 170.000 madereras, o incluso las más de 38.000 de maquinaria o 28.500 de la industria química. Además, en comparación con 2007, se ha reducido en más de 1.800 empresas.

Cuadro 7. 4 Número de empresas y reparto según tamaño sobre total nacional y regional, 2014

	Total	Peso sobre total UE				Peso sobre total nacional		
		TOTAL	más de 250	250-50	menos de 50	más de 250	250-50	menos de 50
Unión Europea	19.810					6,3%	10,8%	82,9%
Alemania	2.834	14,3%	21,2%	21,7%	12,8%	9,4%	16,4%	74,3%
Reino Unido	2.754	13,9%	7,8%	11,3%	14,7%	3,6%	8,8%	87,7%
Italia	2.253	11,4%	6,7%	10,1%	11,9%	3,7%	9,5%	86,7%
Francia	2.041	10,3%	7,0%	10,8%	10,5%	4,3%	11,3%	84,4%
España	1.600	8,1%	6,9%	9,4%	8,0%	5,4%	12,5%	82,1%
Polonia	1.361	6,9%	11,4%	8,5%	6,3%	10,5%	13,4%	76,1%
República Checa	1.125	5,7%	10,2%	6,8%	5,2%	11,3%	13,0%	75,7%
Suecia	1.072	5,4%	2,3%	3,7%	5,9%	2,7%	7,4%	89,9%
Países Bajos	746	3,8%	0,8%	1,7%	4,3%	1,3%	5,0%	93,7%
Portugal	685	3,5%	2,6%	2,6%	3,6%	4,8%	8,0%	87,2%
Hungría	484	2,4%	5,6%	3,7%	2,0%	14,5%	16,5%	69,0%
Rumanía	450	2,3%	6,4%	3,4%	1,8%	17,8%	16,2%	66,0%
Bélgica	424	2,1%	1,6%	1,5%	2,3%	4,7%	7,8%	87,5%
Austria	312	1,6%	2,0%	2,0%	1,5%	8,0%	13,5%	78,5%
Eslovaquia	280	1,4%	3,5%	2,8%	1,1%	15,7%	21,4%	62,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat, *Structural Bussines Statistics Database*

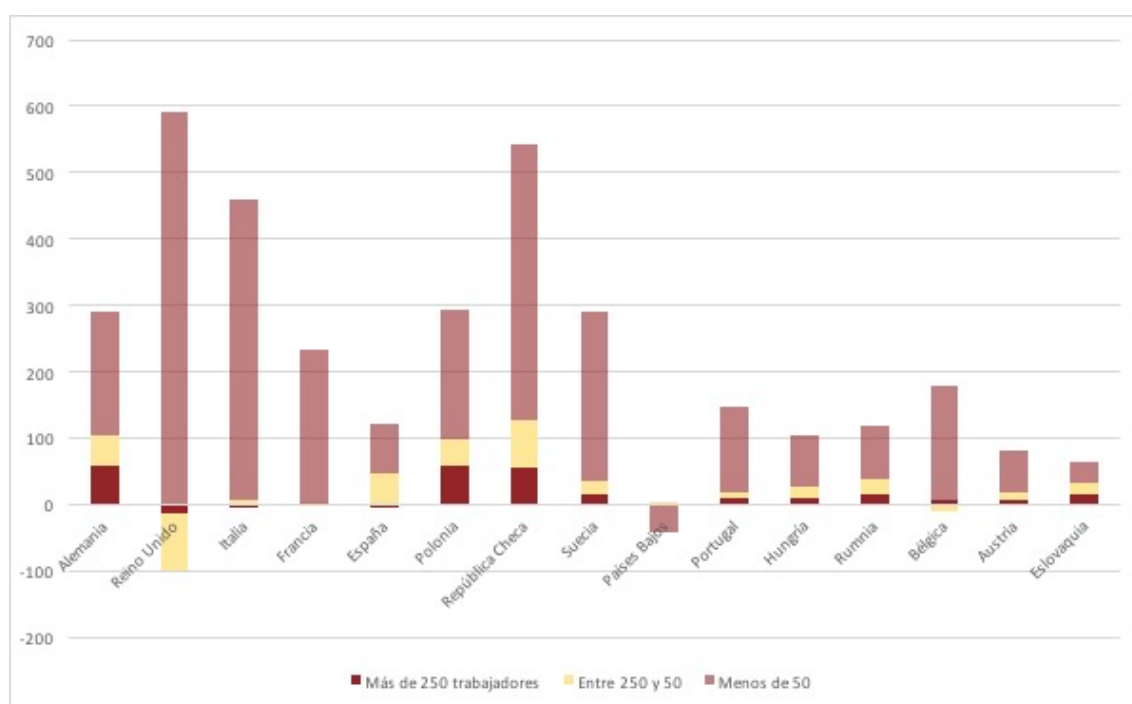
En 2014, prácticamente el 50% de las empresas del sector se ubicaban en Alemania, Reino Unido, Italia y Francia. Sin embargo, la composición respecto a los respectivos tejidos nacionales es muy diferente entre estas economías. Así, en Alemania las empresas de más de 250 trabajadores suponían más del 9% del total de empresas existentes en el sector automotriz, mientras este ratio desciende en torno al 4% en las otras principales economías. Y es que Alemania era la principal economía europea con empresas de mayor tamaño. Pero la importancia de las empresas de mayor tamaño es todavía mayor en los productores del Este, con pesos superiores al 10%, destacando Rumanía con un 17,8% o Eslovaquia con un 15,7%.

Al mismo tiempo, destaca la existencia de un amplio tejido de empresas de menor tamaño en todos los países. Un peso especialmente elevado en el caso de Reino Unido, superando a Alemania que, en peso sobre el total del sector nacional, presenta los ratios más reducidos, sólo por delante de Hungría, Rumanía y Eslovaquia. Por tanto, Alemania

y los principales productores del Este comparten la característica de presentar mayor tamaño de empresas dentro de sus respectivas composiciones sectoriales, constituyendo todas ellas al mismo tiempo unos de los principales destinos de inversión extranjera.

A priori, un fortalecimiento de la fragmentación productiva internacional debe traducirse en un incremento del número de proveedores sobre ensambladores finales. Pero esta tendencia se traduce de manera muy desigual entre los países europeos. Diferencias tanto en el nivel –por ejemplo, Reino Unido presentaba un ratio de 2,8 empresas proveedoras frente a Portugal de 25- como en la evolución. Unos resultados que determinarían, como veremos, distintas posiciones externas en los distintos segmentos de la cadena.

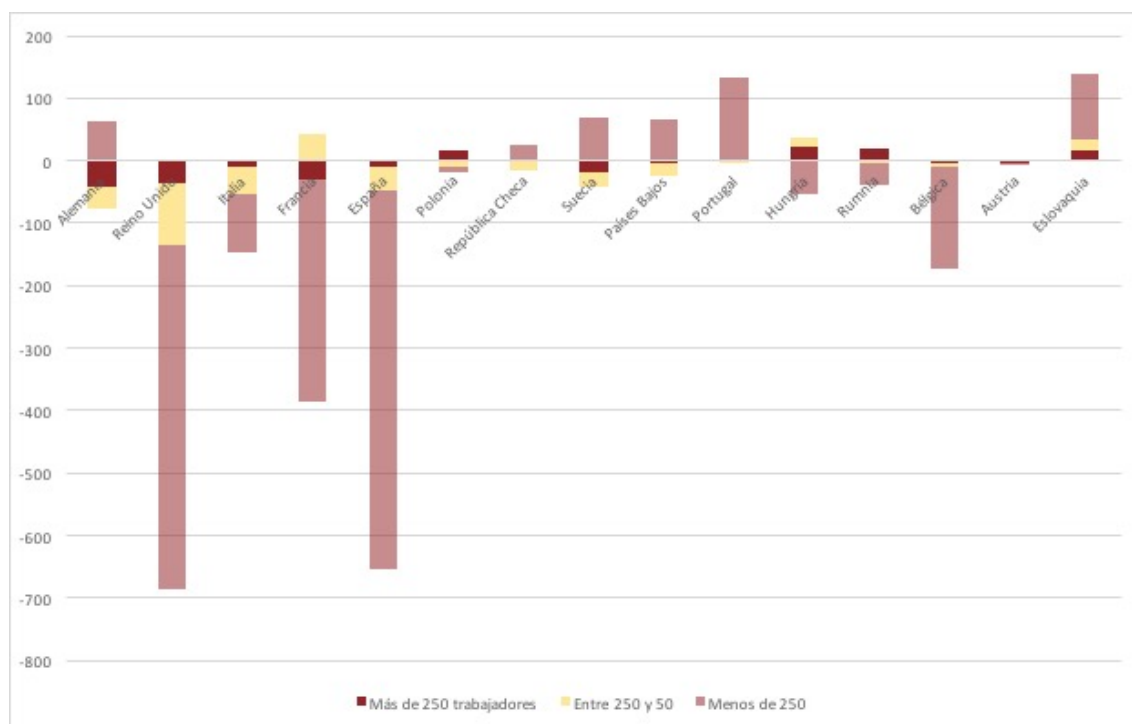
Gráfico 7. 18 Variación del número de empresas según tamaño, 2002- 2007



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics Database*

Pero estos resultados han estado condicionados en los últimos años por las consecuencias de la crisis, a raíz de la cual se produce una importante reducción número de empresas. En comparación con 2007, en 2014 había 1669 empresas menos en el sector europeo, siendo las mayores pérdidas Reino Unido (685), España (653) y Francia (341). En ese mismo periodo se crean 139 en Eslovaquia o 129 en Portugal. Comparando el periodo completo 2002-2014, España encabeza la destrucción de empresas (535 menos), seguida de Grecia (240), Reino Unido (194) y Francia (109). Las creaciones de empresas se registran en República Checa (552), Suecia (318), Italia (308), Polonia (291), Alemania (278), Portugal (278) y Eslovaquia (204). En términos relativos, reducción de más de 250, 7%; entre 50 y 250, 9%; menos de 50, 7,6%.

Gráfico 7. 19 Variación del número de empresas según tamaño, 2002- 2007



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat *Structural Bussines Statistics Database*

Una tendencia de destrucción de tejido empresarial, medido en evolución de número de empresas, consecuencia de la crisis tanto desde el punto de vista del cierre de unas y de la unión de otras mediante procesos de fusión. Una tendencia que, a priori, debería ser parcialmente contrarrestada con el incremento de fragmentación del proceso productivo, entendiéndose que ello implica la participación de mayor número de empresas en el mismo. Sin embargo, vimos cómo a raíz de la crisis se extienden las estrategias de fusiones en el segmento de proveedores que, junto con el crecimiento de proveedores de otras regiones dada la creciente estandarización, generan una reducción de tejido empresarial.

Pero al mismo tiempo, los datos confirman la importancia que sigue manteniendo las empresas de menor tamaño dentro del sector automotriz. Como vimos en el capítulo 6, esta importancia se justifica por la creciente necesidad de cercanía física entre la empresa ensambladora de vehículos y un segmento de provisión dedicado de manera creciente al pre-ensamblaje de módulos que, por su tamaño y necesidad de provisión en márgenes de tiempo escasos, se generan en el mismo territorio en el que se ubica el fabricante de vehículos. Sin embargo, el tamaño de la empresa importa de cara a evaluar tanto nuevas inversiones como desinversiones, siendo el segmento en el que más número de nuevas empresas se crean durante el periodo de crecimiento, pero también en el que más se destruyen en el periodo de crisis.

Pero, ¿cuál es el protagonismo real de las empresas extranjeras en esos tejidos nacionales? Dentro del segmento de fabricación de vehículos finales, se intuye un

protagonismo elevado dada la relación mostrada de plantas ensambladoras en cada país y grupos automotrices propietarios de las mismas. Pero esa información puede variar sustancialmente al introducir el segmento de proveedores, y la red de empresas de menor tamaño. De este modo, la participación de las empresas extranjeras en los respectivos sectores automotrices puede variar en función de su capacidad, o no, de generación o mantenimiento del tejido local. Para ello, atenderemos a los datos de Eurostat de Empresas extranjeras, que permiten dicha desagregación por sectores, con el fin de conocer la contribución real de las empresas extranjeras en los principales tejidos productivos nacionales en la UE, mediante el cálculo de la representatividad de las empresas extranjeras en tres variables claves, el tejido empresarial, el volumen de producción y el nivel de empleo.

Cuadro 7. 5 Control de producción por parte de empresas extranjeras

	Empresas extranjeras (peso sobre total sector, 2014)		
	Número de empresas	Producción	Empleo
Alemania	9,5%	15,5%	19,8%
Reino Unido	6,8%	88,2%	65,3%
Francia	9,5%	25,7%	25,7%
Italia	5,0%	20,3%	22,2%
Polonia	38,0%	89,5%	77,9%
España	10,4%	89,5%	76,3%
Países Bajos	6,1%	76,9%	58,7%
Suecia	7,6%	61,0%	58,5%
República Checa	19,5%	94,7%	83,1%
Bélgica	6,8%	89,4%	72,8%
Portugal	7,5%	85,8%	63,5%
Austria	11,6%	84,5%	68,2%
Hungría	28,4%	96,4%	86,1%
Rumanía	38,5%	95,9%	90,2%
Eslovaquia	36,5%	96,2%	90,6%

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat Foreign Affiliates Statistics (FATS)

El primer dato significativo es el desigual peso de las empresas extranjeras sobre los respectivos tejidos nacionales. En República Checa, Polonia y Eslovaquia éste representa más del 36%, mientras que en Hungría el 28%. En el resto de economía ese porcentaje supone entre el 7% y el 11%, con un peso en torno al 10% en Alemania, Francia y España. Reino Unido, Países Bajos, Bélgica e Italia presentan en cambio los valores más bajos.

Pero más significativo resulta el peso de la producción de dichas empresas sobre el total producido en cada país, así como su representatividad en términos de empleo. Podemos diferenciar tres grandes grupos. El primero formado por Eslovaquia, Rumanía, República Checa y Hungría, con una representatividad de las empresas extranjeras de más del 90% de la producción del sector y más del 80% del empleo. Llama la atención que nos exactamente las que mayor presencia extranjera tenía en el tejido empresarial, entre las que se encontraba Polonia y no estaban ni Rumanía ni Hungría.

El segundo grupo, con una representatividad sobre la producción superior al 80% y superior al 60% en empleo, formado por Polonia, Portugal, Austria, Bélgica, España y también Reino Unido, a pesar de la baja representatividad de empresas extranjeras. Un

grupo en el que podrían ser incluidos también los Países Bajos. Cabe recordar la densa presencia de empresas de pequeño tamaño en el tejido automotriz británico, lo que puede explicar esa aparente contradicción entre la baja representatividad en términos de número de empresas frente al peso sobre producción y empleo.

En último lugar Francia, Italia y Alemania. En el primero, el peso de la producción realizada en empresas extranjeras alcanza el 25%, el 22% en Italia y tan sólo el 15% en Alemania, el registro más bajo de la UE. Un escenario que se repite en términos de empleo. Tras el análisis realizado en términos de stock de inversión extranjera según país de procedencia, y siendo conocedores de las estrategias desarrolladas por las empresas transnacionales automotrices de esta procedencia, los resultados no son de extrañar. Son además las economías europeas, junto con Reino Unido, que mayor número de empresas tenían en el sector, y los principales mercados, existiendo por tanto una relación entre emisores y receptores de inversión con el grado de desarrollo histórico del sector en los respectivos países. Una relación que se evidencia en la mayor o menor dependencia del capital extranjero, pero también en la capacidad de mantenimiento de tejido productivo interno. En este sentido, resulta destacable el hecho de que en la mayoría de economías europeas la contribución de las empresas extranjeras resulta mayor en términos de producción que de empleo, evidenciando el grado de intensidad de mano de obra. Tan sólo en Alemania, Francia e Italia esta relación es inversa.

Con el fin de profundizar en esa relación de estas economías con el tejido productivo del sector automotriz en el resto de socios comunitarios, hemos desagregado esa participación extranjera en función del país de procedencia, seleccionando a los principales inversores europeos, así como al agregado extracomunitario –ante la dificultad de obtener datos completos para países extraeuropeos de manera individualizada. Los datos ofrecidos por Eurostat a este respecto sólo permiten, en la fecha de recogida de los mismos, obtener información completa entre 2003 y 2014, y veremos que presentando aun así muchas carencias, pero constituyen una información clara sobre la posición de cada economía dentro de los respectivos tejidos nacionales²¹⁵. Para ello, los siguientes cuadros ofrecen la descomposición en términos de número de empresas y producción realizada por empresas extranjeras según su procedencia, distinguiendo el ámbito extracomunitario del intracomunitario y, dentro de él, a los principales países inversores.

²¹⁵ Eurostat ofrece información anterior en base a la clasificación NACE rev. 1.1 dentro de la metodología Fats96. Sin embargo, la presentación de dicha información difiere de las metodologías posteriores. Dado que nuestra intención es mostrar el estado de la cuestión y posibles cambios a consecuencia de la crisis, y no tanto un análisis exhaustivo de su variación, optamos por mantener la información correspondiente solo a estos dos años.

Cuadro 7. 6 Reparto de número de empresas extranjeras en el sector automotriz según país de origen en 2014 y variación desde 2007, puntos porcentuales

	UE	EXTRA UE	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia
República Checa	68,8%	31,2%	37,1%	1,4%	7,7%	3,2%
Alemania	49,6%	50,4%	0,0%	7,1%	8,8%	3,8%
España	66,8%	33,2%	26,8%	2,1%	16,8%	6,3%
Francia	66,1%	33,9%	29,4%	5,6%	0,0%	6,1%
Italia	58,4%	41,6%	26,5%	8,0%	13,3%	0,0%
Hungría	69,3%	30,7%	42,3%	0,0%	2,2%	0,0%
Países Bajos	60,0%	40,0%	32,5%	2,5%	10,0%	5,0%
Austria	58,3%	41,7%	52,8%	0,0%	0,0%	5,6%
Polonia	69,4%	30,6%	24,0%	4,6%	10,2%	11,2%
Portugal	76,8%	23,2%	26,8%	0,0%	26,8%	1,8%
Rumanía	86,4%	13,6%	29,6%	0,6%	13,0%	19,8%
Eslovaquia	78,7%	21,3%	31,5%	3,7%	10,2%	5,6%
Suecia	54,7%	45,3%	28,0%	5,3%	1,3%	2,7%
Reino Unido	35,0%	65,0%	15,0%	0,0%	5,6%	3,3%

	UE	EXTRA UE	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia
República Checa	1,6	-1,6	-4,1	-2,0	2,7	0,6
Alemania	-3,2	3,2	-	-2,9	-0,7	2,3
España	-14,8	14,8	3,4	-1,0	3,6	-0,3
Francia	-0,6	0,6	0,2	2,6	-	-3,2
Italia	2,8	-2,8	1,0	1,9	5,0	-
Hungría	2,7	-2,7	-0,5	0,0	-0,2	-6,3
Países Bajos	11,5	-11,5	14,3	2,5	3,9	-1,1
Austria	7,1	-7,1	4,0	0,0	0,0	5,6
Polonia	-12,8	12,8	-6,5	1,1	2,7	-0,8
Portugal	-0,3	0,3	-12,6	0,0	13,7	1,8
Rumanía	8,5	-8,5	1,7	0,0	-3,3	2,9
Eslovaquia	-2,6	2,6	1,8	0,4	-3,0	1,2
Suecia	7,5	-7,5	12,3	-0,3	-2,0	0,4
Reino Unido	1,5	-1,5	-1,3	-	-0,7	1,7

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat Foreign Affiliates Statistics (FATS)

El primer dato reseñable es que, en todos los países, a excepción de Alemania y Reino Unido, el origen de las empresas extranjeras existentes en los respectivos países era mayoritariamente intracomunitario. Una información que encaja con el análisis realizado en términos de stock de inversión por origen. No obstante, a raíz de la crisis y la reducción de inversión con origen europeo, se produce un crecimiento significativo de la presencia de empresas extracomunitarias en algunas economías, como España y Polonia, pero no así en Rumanía, Países Bajos o Austria. Pero, además, dentro de esa inversión con origen en la UE, el dominio es claramente alemán, con un grado de presencia de empresas extranjeras superior al de resto de los principales países inversores. Su presencia es especialmente elevada en países limítrofes, como Austria, y en general en todas las economías del Este a excepción de Polonia. Allí comparte su protagonismo –un 24% de las empresas extranjeras en el sector automotriz polaco eran alemanas- con Francia -10,2%- e Italia -11%-. Las empresas francesas adquieren mayor protagonismo en España y Portugal, lugares tradicionales de inversión de Renault, y Rumanía, donde se ubica Dacia, perteneciente al grupo francés

Cuadro 7. 7 Reparto del volumen de producción de empresas extranjeras según país de origen en 2014 y variación desde 2007, puntos porcentuales

	UE	EXTRA UE	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia
República Checa	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Alemania	30,3%	69,7%	-	3,8%	9,4%	1,0%
España	68,5%	31,5%	37,8%	1,5%	30,2%	5,7%
Francia	63,7%	36,3%	25,5%	4,8%	-	2,5%
Italia	44,9%	55,1%	29,9%	5,2%	8,3%	-
Hungría	68,6%	31,4%	94,3%	n.d.	2,3%	n.d.
Países Bajos	24,0%	76,0%	12,9%	n.d.	n.d.	n.d.
Austria	53,0%	47,0%	54,8%	0,0%	0,0%	n.d.
Polonia	66,9%	33,1%	29,3%	22,1%	7,1%	4,9%
Portugal	84,1%	15,9%	43,4%	0,0%	27,8%	n.d.
Rumanía	82,0%	18,0%	41,4%	n.d.	n.d.	1,5%
Eslovaquia	66,3%	33,7%	40,5%	0,3%	14,4%	1,7%
Suecia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reino Unido	17,2%	82,8%	14,4%	-	1,5%	0,3%

	UE	EXTRA UE	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia
República Checa	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Alemania	4,8	-4,8	-	-0,7	0,9	n.d.
España	2,1	-2,1	9,6	1,2	1,5	-0,6
Francia	0,1	-0,1	2,1	3,8	-	-8,7
Italia	3,1	-3,1	7,1	0,3	3,1	-
Hungría	3,6	-3,6	32,8	n.d.	1,5	n.d.
Países Bajos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Austria	-3,0	3,0	n.d.	0,0	0,0	n.d.
Polonia	-15,0	15,0	4,8	20,2	4,4	-20,3
Portugal	1,2	-1,2	-8,2	0,0	6,2	n.d.
Rumanía	16,0	-16,0	18,4	n.d.	n.d.	-0,5
Eslovaquia	-7,6	7,6	28,9	0,1	-2,2	1,6
Suecia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reino Unido	-2,1	2,1	-2,4	-	0,5	n.d.

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat Foreign Affiliates Statistics (FATS)

En términos de contribución al volumen de producción generado los resultados son similares a los descritos, dominio claro de transnacionales alemanas fundamentalmente en países del Este y Austria, con protagonismo repartido con transnacionales francesas en España y Portugal y junto a italianas en Polonia. Se produce, no obstante, la particularidad de que Italia y Países Bajos se unen a Alemania y Reino Unido en el grupo de países en el que es mayor la contribución de empresas con origen extracomunitario. Cabe recordar que en estas mediciones consideramos el total de empresas existente en el sector según su código de producción dentro de la clasificación de actividades NACE, consideran en consecuencia de manera conjunta tanto empresas ensambladoras como proveedoras, de distinto tamaño, capacidad productiva o nivel de empleo.

Analizado el protagonismo de las transnacionales europeas en los respectivos tejidos productivos del sector automotriz europeo, abordaremos a continuación el análisis de patrones de inserción comercial, con el fin de detectar posibles patrones diferenciados entre los distintos socios comunitarios que puedan guardar relación con el incremento de la polarización regional y su orientación exterior.

Capítulo 8. Análisis de inserción comercial del sector automotriz europeo

Como vimos en el capítulo 3, el sector del automóvil constituye uno de los principales sectores manufactureros de la UE, con un marcado protagonismo en términos de producción, empleo y comercio en los respectivos socios comunitarios. Dado la presencia de empresas transnacionales en los distintos segmentos de la cadena de producción, y como consecuencia de las estrategias desarrolladas por las mismas, es un sector de marcada orientación exterior, situación fortalecida tras la ralentización de las respectivas demandas internas. Pero dadas las particularidades organizativas del sector, dicha orientación se mantiene fundamentalmente en una dimensión regional, donde se articulan las distintas economías nacionales ocupando distintas posiciones en la división europea del trabajo. El objetivo en este punto es analizar la inserción comercial, con el fin de detectar patrones de especialización diferenciados y su funcionalidad dentro del espacio productivo regional.

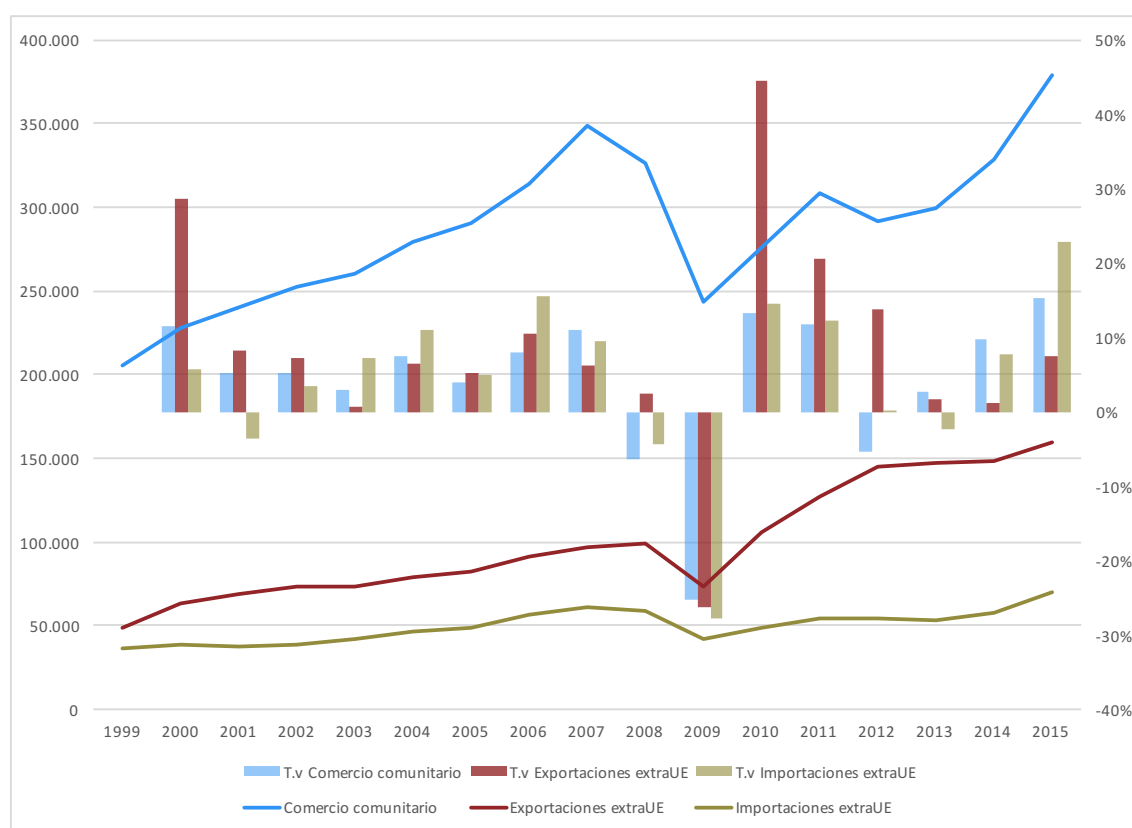
Para la obtención de esa diferenciación de patrones resulta necesario, en primer lugar, diferenciar dos grandes subsectores: el de bienes finales y el de partes y componentes. Una segunda distinción debe realizarse en cada subsector según tipos de productos y gamas de producción, dentro de los distintos bienes finales, en función de tipo de motores y cilindradas, pero también diferenciando entre distintas partes y componentes. Todo ello de manera conjunta nos permite identificar el eslabón concreto en el que se sitúa cada economía. Para ello, resultará necesario, además, la distinción de los intercambios en función del destino geográfico de los intercambios. Esta distinción permite vincular el fortalecimiento de patrones de especialización diferenciados con la extensión de la cadena regional de producción y las distintas posiciones ocupadas, y al mismo tiempo permite su relación con el fortalecimiento de las asimetrías de balanza de pagos en el espacio comunitario. La existencia de una tendencia de polarización de patrones de especialización guardaría relación con la generación de asimetrías desde el punto de vista de la oferta, y su vínculo con la evolución de la demanda –tanto de bienes finales como de los insumos importados necesarios–, permite detectar la contribución del sector a la tendencia asimétrica en términos de saldos comerciales. Por último, la distinción geográfica es necesaria para conocer el grado de regionalización que mantiene el sector, su inserción en términos regionales en el mercado mundial, y la posible existencia de patrones de especialización diferenciados en función del área geográfica de destino.

El capítulo se divide en tres puntos. En primer analizamos los datos comerciales agregados de la región. En el segundo distinguimos a nivel país, profundizando en el tercer punto en los distintos patrones de especialización.

8.1 Evolución agregada de la UE

La descomposición de los intercambios por destino y origen muestran el predominio de los intercambios regionales, con un volumen notablemente superior a los intercambios extracomunitarios, y un crecimiento acelerado hasta el estallido de la crisis. Tras una fuerte contracción con la crisis y un repunte posterior, el volumen de intercambios regionales parece recuperarse, superando en 2015 los niveles de 2007.

Gráfico 8. 1 Exportaciones e importaciones del sector automotriz europeo. Volumen en millones de euros (eje izquierdo) y tasa de variación anual (eje derecho)

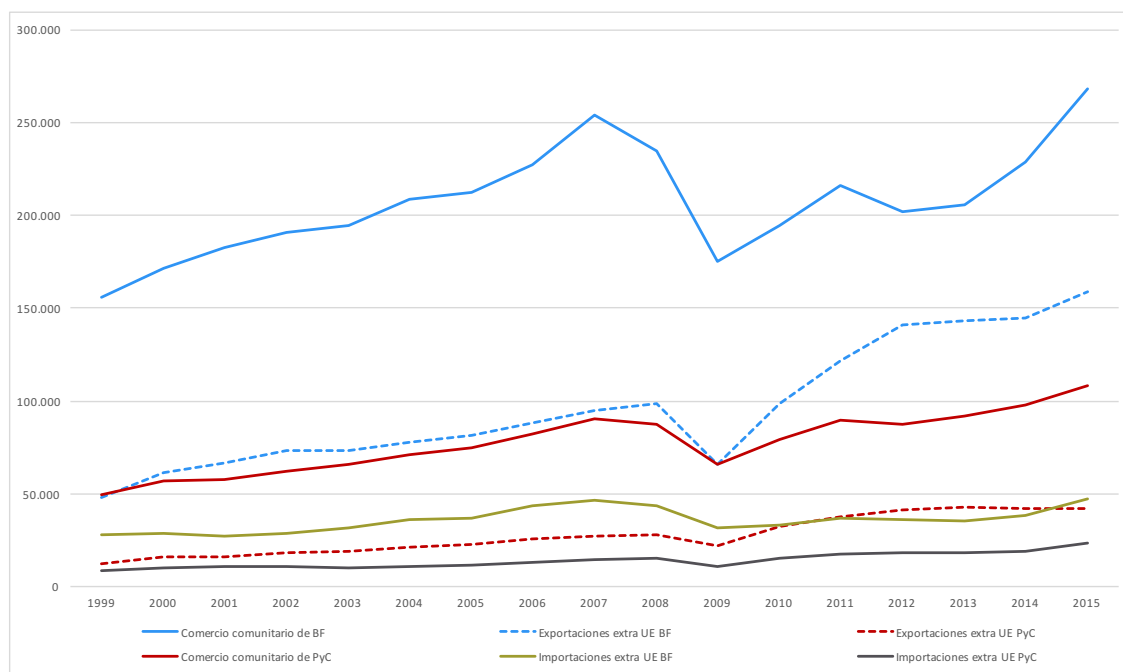


Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Al mismo tiempo, las exportaciones con destino extrarregional crecieron con fuerza tras la crisis y la consecuente ralentización de la demanda europea, y si bien es cierto que su ritmo de crecimiento se ha reducido en los últimos años se mantienen a un nivel muy superior a las importaciones con origen extrarregional, generando en consecuencia un creciente superávit del sector automotriz europeo con otras regiones del mundo. No obstante, las exportaciones a otras regiones ya venían experimentando un crecimiento superior al comercio regional en la mayoría de años previos a la crisis. En 1999 las exportaciones con destino UE eran más de 4 veces superiores a aquellas con destino extracomunitario, y en 2007 se había reducido a 3,5. En 2015 desciende hasta 2,4, aunque tras un fuerte repunte de las exportaciones extracomunitarias en 2010-2012, consecuencia de una búsqueda de nuevos mercados ante la caída de la demanda en la UE.

Unos resultados que apuntarían en principio a una expansión, aunque tímida, del sector en sus intercambios comerciales a otras regiones del mundo, y, en consecuencia, podría parecer que se redujese la dimensión regional del sector. Sin embargo, la desagregación de los flujos previos en bienes finales y partes y componentes, aporta una información transcendental sobre la evolución de la cadena regional, y la diferenciación entre articulación productiva y mercados de destino.

Gráfico 8. 2 Intercambios de bienes finales y partes y componentes. Volumen en millones de euros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

De este modo, dentro de los intercambios comerciales el protagonismo es claro de los bienes finales, tanto en su dimensión regional como en la extrarregional. Hasta el año 2007, el crecimiento se centró fundamentalmente en el comercio de bienes finales dentro de la UE. A raíz de la crisis, se ralentizan los intercambios regionales, reorientándose geográficamente las exportaciones de bienes finales hacia otros mercados.

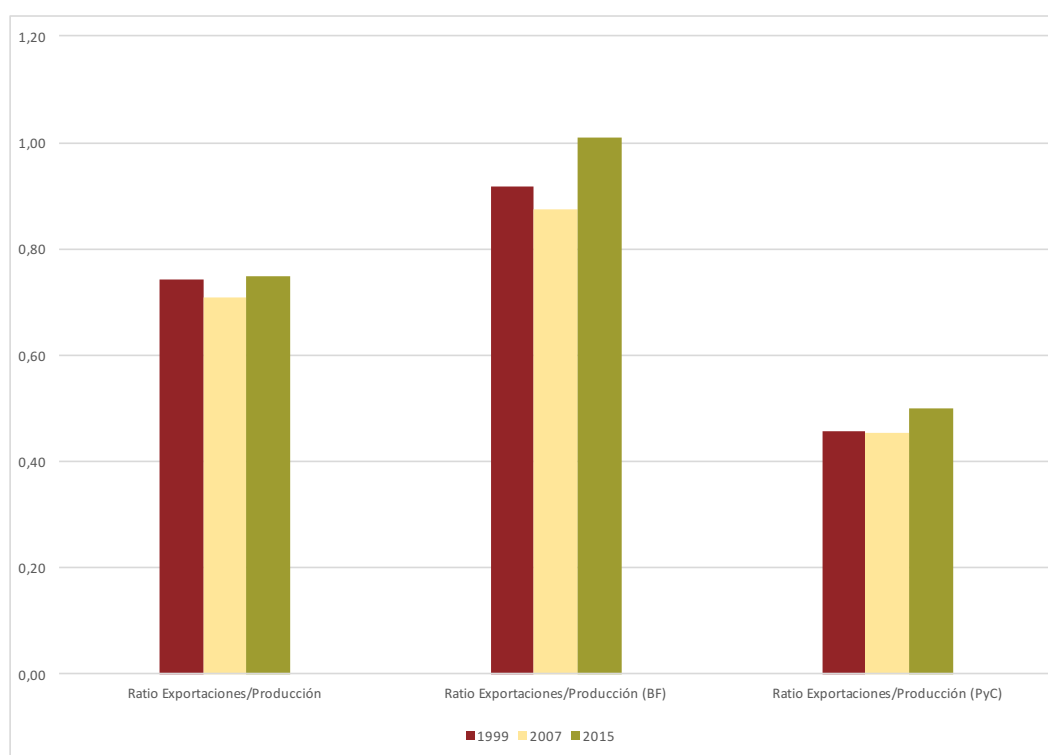
En el segmento de partes y componentes el protagonismo es también de los intercambios regionales, que experimentan un crecimiento a raíz de la crisis. Aunque los intercambios de partes y componentes extrarregionales han crecido en los últimos años, y fundamentalmente desde 2007, su volumen es todavía muy inferior, incluso la brecha entre ambos flujos ha incrementado con el paso de los años. La UE presenta una posición superavitaria en este tipo de intercambios con otras regiones del mundo, aunque en los últimos años se registra un notable crecimiento importador.

Unos resultados que encajan con las tendencias generales descritas, por un lado, el alto componente regional del sector tanto desde el punto de vista de las ventas como de la articulación productiva mediante el intercambio de partes y componentes, por otro

lado, la importancia creciente de dichos intercambios a medida que se profundiza el grado de fragmentación productiva del sector y, por último, el crecimiento de los intercambios con otras regiones del mundo fundamentalmente en el segmento de bienes finales y apoyado en esa articulación regional

Por tanto, se producen dos tendencias superpuestas, por un lado, el crecimiento del grado de orientación exterior y, en segundo lugar, un incremento del grado de fragmentación internacional. Atendiendo a la primera cuestión, dados los datos visto en el capítulo 7 sobre la evolución del volumen de producción y las respectivas demandas nacionales, es esperable un incremento del mismo. De este modo el peso de las exportaciones sobre el volumen de producción ha crecido de forma sostenida en las últimas décadas. Una tendencia que se produce en términos agregados del sector automotriz europeo, y fundamentalmente en el segmento de bienes finales. El crecimiento del grado de orientación externa de la producción de partes y componentes ha registrado, en cambio, un crecimiento muy modesto.

Gráfico 8. 3 Grado de orientación externa de la producción, total sector automóvil UE

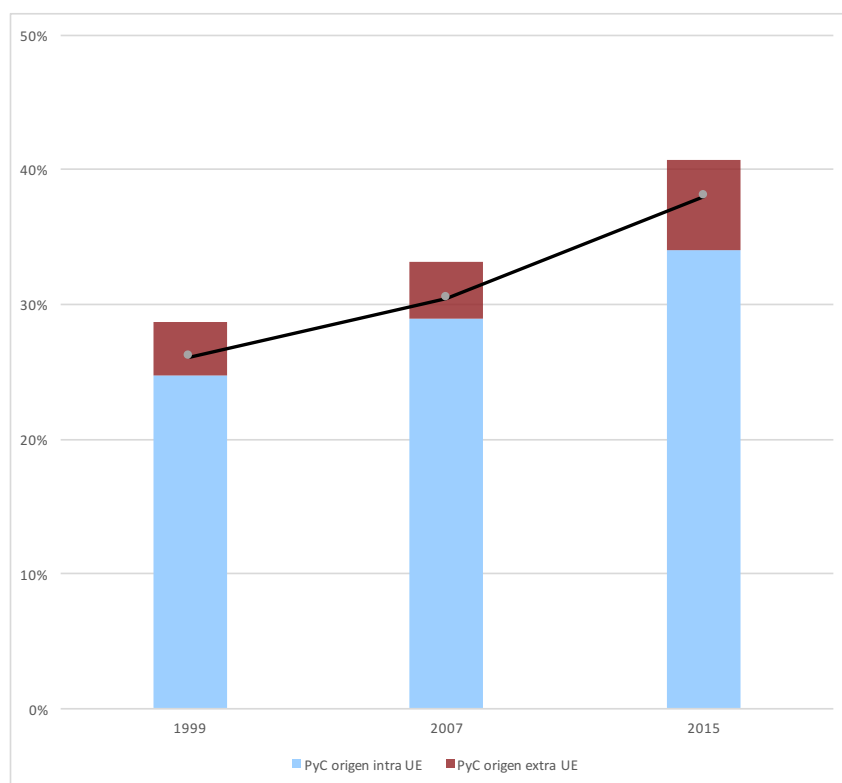


Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Prodcom

Sin embargo, que el crecimiento del peso de las exportaciones de partes y componentes sobre el volumen de producción no haya crecido de manera significativa no implica una menor dependencia de las importaciones de insumos. De hecho, si calculamos el peso de las importaciones de partes y componentes sobre las exportaciones de bienes finales, vemos un crecimiento acelerado a lo largo del periodo. Dentro de ellas, destacan aquellas de origen en la UE, con un crecimiento sobre la producción de bienes finales de casi 10 puntos desde 1999. Las importaciones de partes y componentes con origen

extracomunitario registran un crecimiento importante, incluso superior en términos de tasas de variación que las de origen en la UE, pero en 2015 el protagonismo era claramente de éstas últimas, evidenciando el carácter regional del proceso de producción.

Gráfico 8. 4 Peso de las importaciones de partes y componentes sobre la producción de bienes finales, sector automotriz europeo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext y Prodcom

Como veíamos en el capítulo 7, se había producido un fuerte crecimiento de la producción de partes y componentes en el sector automotriz europeo, dentro de un periodo de incremento del proceso de fragmentación del proceso de producción. El crecimiento de la articulación internacional de dicha fragmentación se justificaría dado el incremento de la necesidad de insumos sobre la producción de bienes finales, mantenida fundamentalmente dentro del plano regional, aunque manteniéndose al mismo tiempo un fuerte vínculo local de provisión.

Por tanto, en esa tercera fase de expansión del sector, que definíamos en el capítulo 5, la UE habría participado fundamentalmente desde el incremento de las exportaciones de bienes finales, y no tanto de las de partes y componentes. Unos resultados que vendrían a indicar un protagonismo de las estrategias de modularización y externalización en el segmento de partes y componentes, y de las estrategias de deslocalización con orientación exportadora en el segmento de bienes finales. Pero como señalamos en el capítulo 6, el segmento de proveedores se ha caracterizado por el acompañamiento en las estrategias de internacionalización de fabricantes de bienes

finales, participando en consecuencia también en las estrategias de deslocalización, pero orientadas a la provisión interna de esa nueva capacidad productiva instalada más que a la búsqueda de plataformas de exportación.

8.2 Inserción comercial a nivel país

Las evoluciones agregadas en términos de la UE dan buena muestra de la importancia regional del sector, con un volumen de intercambios fundamentalmente concentrado en el espacio comunitario a pesar del crecimiento de los intercambios con otras regiones del mundo, y fundamentalmente a raíz del estallido de la crisis.

Al mismo tiempo, dentro de dicha dimensión regional, destaca el volumen de intercambios de partes y componentes, dando muestra de la importancia de la articulación, también fundamentalmente en la dimensión regional, de los procesos de fragmentación productiva, al tiempo que se mantiene un importante vínculo de aprovisionamiento local.

Sin embargo, esa tendencia agregada esconde distintas evoluciones a nivel país, no solo en términos de intercambios comerciales a nivel agregado sectorial, o de su mayor o menor relevancia exportadora o importadora –y, en consecuencia, también de generación saldos comerciales–, sino que, además, dichas tendencias sectoriales responden a distintas evoluciones de patrones de especialización diferenciados. Una diferenciación que responde a las estrategias desarrolladas por las distintas transnacionales del sector dentro del espacio regional, tanto en el segmento de bienes finales como en el de provisión. Estrategias que fortalecen los patrones de especialización productiva, pero que supone una creciente desvinculación del tipo de producción y el tipo de bienes demandados. De este modo la polarización productiva en el espacio regional habría tenido influencia en la evolución de las asimetrías comerciales en el espacio comunitario durante el periodo previo a la crisis, y generaría posiciones crecientemente diferenciadas de las distintas economías dentro del espacio regional de producción. Para comprobarlo, realizaremos a continuación un análisis detallado de la evolución de los patrones de especialización de los principales productores, dentro del segmento de bienes finales y del de partes y componentes, así como su orientación geográfica y la capacidad de generación de saldos de uno u otro signo.

Atendiendo en primer lugar a las exportaciones, destaca la cuantiosa diferencia entre el volumen de Alemania con el resto de socios comunitarios. Así, las exportaciones del sector automotriz alemán suponían en 2015 el 38,7% del total exportado por la UE 27. Un peso que, además, ha crecido a lo largo de los años y concretamente se sitúa más de 3,5 puntos porcentuales por encima del registro de 1999. En segundo lugar, se sitúan España y Reino Unido, aunque con una diferencia respecto a Alemania de más de 30 puntos porcentuales sobre el total regional. Cabe destacar que, a pesar del crecimiento de las exportaciones tanto antes como después de la crisis, y fundamentalmente de las

exportaciones españolas desde 2010 –con un promedio de tasa de variación superior al de muchas economías del Este-, ambas economías pierden representatividad sobre el total de las exportaciones regionales.

Pérdida explicada por el crecimiento de las exportaciones de los países del Este, especialmente entre 1999 y 2007 donde registran promedios de tasas de variación más de 3 veces superiores al crecimiento de las exportaciones alemanas en el caso de Polonia o Hungría, y con un crecimiento superior a la mayoría a los socios también tras el estallido de la crisis. De este modo, economías que suponían poco más del 1% del comercio regional en 1999, como República Checa, o incluso menos, como Polonia, Hungría o Eslovaquia, crecen en el periodo hasta superar a productores tradicionales como Suecia o Países Bajos, situándose cerca en algún caso de los registros de Italia o Bélgica.

Cuadro 8. 1 Peso de las importaciones de partes y componentes sobre la producción de bienes finales, sector automotriz europeo

	Volúmen (millones euros)	Promedio de tasas de variación			Peso sobre total UE 27		
	2015	1999-2007	2008-2009	2010-2015	1999	2007	2015
Alemania	224.931.189.763	8%	-16%	11%	35,2%	36,9%	38,7%
España	45.962.252.544	4%	-20%	15%	9,0%	8,2%	7,9%
Reino Unido	45.749.917.178	4%	-18%	5%	9,3%	6,9%	7,9%
Francia	39.766.730.586	5%	-16%	7%	13,3%	9,9%	6,8%
Bélgica	37.220.483.036	6%	-12%	8%	9,0%	7,6%	6,4%
Italia	34.305.355.870	6%	-17%	9%	7,2%	6,5%	5,9%
República Checa	28.411.118.498	5%	-16%	11%	1,4%	3,2%	4,9%
Polonia	19.439.301.808	27%	4%	5%	0,8%	2,9%	3,3%
Países Bajos	19.367.859.244	10%	-23%	8%	4,0%	3,4%	3,3%
Eslovaquia	18.042.129.935	7%	-29%	13%	0,7%	2,1%	3,1%
Suecia	15.048.028.129	19%	-3%	13%	3,7%	3,6%	2,6%
Hungría	13.842.700.891	27%	-10%	15%	0,8%	1,7%	2,4%
Austria	11.894.598.996	19%	-15%	17%	2,4%	2,8%	2,0%
Rumanía	7.940.189.201	4%	-11%	8%	0,1%	0,5%	1,4%
Portugal	5.405.921.077	9%	-11%	5%	1,3%	1,0%	0,9%
Eslovenia	4.499.816.333	45%	20%	15%	0,4%	0,9%	0,8%
Finlandia	3.167.186.801	11%	-22%	12%	0,6%	0,7%	0,5%
Dinamarca	2.095.493.970	20%	-9%	6%	0,4%	0,4%	0,4%
Lituania	841.024.197	0%	-7%	4%	0,0%	0,2%	0,1%
Luxemburgo	810.729.157	17%	-12%	4%	0,1%	0,2%	0,1%
Bulgaria	704.265.253	16%	32%	29%	0,0%	0,0%	0,1%
Estonia	609.104.103	47%	-19%	7%	0,0%	0,1%	0,1%
Letonia	512.292.570	23%	-27%	2%	0,0%	0,1%	0,1%
Croacia	350.169.508	35%	-22%	10%	0,0%	0,0%	0,1%
Irlanda	314.452.004	13%	-6%	18%	0,2%	0,1%	0,1%
Grecia	152.028.576	59%	-4%	11%	0,0%	0,1%	0,0%
Chipre	48.894.753	235%	-57%	24%	0,0%	0,0%	0,0%
Malta	47.782.651	91%	-72%	61%	0,0%	0,0%	0,0%
UE27	581.130.847.124	8%	-15%	10%			
UE 15	486.192.226.931	6%	-17%	10%			
Eurozona	447.058.807.999	7%	-15%	9%			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Pero las pérdidas de relevancia dentro de las exportaciones regionales se concentran fundamentalmente en Francia, Bélgica, y en menor medida Suecia. Particularmente Francia, pasa del segundo puesto en términos exportadores al cuarto por detrás de España y Reino Unido, representando un 13% de las exportaciones regionales en 1999 a menos del 7% en 2015, mientras Bélgica pierde casi 3 puntos.

Por el lado de las importaciones, la brecha es menos cuantiosa, pero el liderazgo es también de Alemania, que representaba más del 20% del total importado por la UE.

Desciende la importancia de España hasta el quinto puesto -8% de las importaciones comunitarias en 2015-, y suben Francia y Bélgica. Una evolución fuertemente condicionada por el impacto de la crisis y la evolución de las respectivas demandas internas que, como veremos, condiciona el tipo de mercancía importada, y obliga a diferenciar entre aquella destinada al consumo interno de aquella conectada con la producción en cada territorio. De este modo, economías como España, Dinamarca o Reino Unido, pero también Rumanía, República Checa o Hungría, registran una fuerte contracción de las importaciones durante el periodo de crisis. No obstante, las economías del Este registran también un fuerte incremento posterior, aumentando así la importancia relativa en esta clasificación a pesar de que, como vimos, sus mercados internos no han alcanzado el dinamismo registrado en otras economías europeas.

Cuadro 8. 2 Importaciones del sector automotriz en 2015 por países, tasas de crecimiento promedio por subperiodos y peso sobre total regional.

	Volúmen (millones euros)	Promedio de tasas de variación			Peso sobre total UE 27		
	2015	1999-2007	2008-2009	2010-2015	1999	2007	2015
Alemania	91.870.934.728	6%	-10%	8%	18,6%	17,2%	20,1%
Reino Unido	69.255.516.700	5%	-25%	14%	15,6%	13,1%	15,2%
Francia	49.091.441.225	6%	-10%	4%	12,2%	11,5%	10,8%
Bélgica	38.095.500.106	7%	-10%	6%	8,0%	7,9%	8,3%
España	36.466.372.588	8%	-28%	9%	9,5%	10,2%	8,0%
Italia	32.789.138.642	6%	-14%	2%	10,7%	9,8%	7,2%
Países Bajos	24.344.473.864	4%	-14%	9%	6,1%	4,8%	5,3%
Polonia	14.821.438.144	15%	-9%	9%	1,7%	2,9%	3,2%
Austria	14.183.245.176	6%	-13%	7%	3,4%	3,0%	3,1%
Suecia	14.150.801.837	9%	-22%	13%	2,7%	2,9%	3,1%
República Checa	12.520.760.247	18%	-8%	12%	0,9%	1,8%	2,7%
Eslovaquia	9.501.971.291	23%	-11%	13%	0,5%	1,4%	2,1%
Hungría	8.684.935.805	14%	-24%	17%	1,0%	1,5%	1,9%
Portugal	6.876.780.543	3%	-14%	7%	2,4%	1,7%	1,5%
Dinamarca	6.002.936.029	9%	-24%	10%	1,4%	1,5%	1,3%
Rumanía	5.560.433.035	57%	-30%	14%	0,1%	1,6%	1,2%
Finlandia	4.790.078.068	10%	-22%	9%	1,0%	1,3%	1,0%
Eslovenia	3.836.206.324	15%	-15%	8%	0,5%	0,9%	0,8%
Irlanda	3.600.770.053	7%	-48%	25%	1,2%	1,1%	0,8%
Luxemburgo	2.120.607.394	8%	-6%	3%	0,4%	0,5%	0,5%
Bulgaria	1.956.227.142	22%	-27%	17%	0,2%	0,5%	0,4%
Lituania	1.762.524.921	35%	-42%	18%	0,1%	0,6%	0,4%
Grecia	1.624.333.165	8%	-16%	-10%	1,4%	1,3%	0,4%
Estonia	1.144.620.246	28%	-46%	21%	0,1%	0,4%	0,3%
Croacia	1.115.636.208	11%	-23%	4%	0,3%	0,4%	0,2%
Letonia	956.208.772	29%	-49%	21%	0,1%	0,4%	0,2%
Chipre	344.280.659	21%	-24%	1%	0,1%	0,2%	0,1%
Malta	193.211.640	4%	-20%	11%	0,1%	0,0%	0,0%
UE27	456.545.748.344	7%	-17%	8%			
UE 15	395.262.930.118	6%	-16%	8%			
Eurozona	321.830.174.484	6%	-14%	7%			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

En términos de saldos netos, el poderío exportador de la economía alemana le otorga la mayor capacidad regional de generación de saldos superavitarios. La brecha en términos de superávit de Alemania con el resto de socios se ha agrandado con el paso de los años, suponiendo en 2015 más de 10 veces el registro de República Checa, segundo mayor superávit ese año. Una diferencia que se situaba en 8 veces en 1999 sobre el saldo de Francia.

Se produce, además, un fuerte cambio en la clasificación regional en términos de saldos. En 1999 Francia ocupaba la segunda mayor generación de saldo positivo, detrás de Alemania, y seguido de Bélgica y Suecia. Con el paso de los años estas economías van

perdiendo capacidad de generación de superávit, registrando Francia en 2015 el segundo mayor déficit, sólo superado por Reino Unido, máxima posición deficitaria en todo el periodo. En cambio, son las economías del Este las que mantienen un crecimiento continuado de la generación de superávit, particularmente República Checa -cuyo saldo en 2015 triplicaba al generado por Francia en 1999- y Eslovaquia. Hungría, Rumanía y Polonia pasan de generación de déficit en 1999 a superávit creciente con el paso de los años. Unos resultados esperables dado el crecimiento en los últimos años de capacidades productivas en el sector, dentro de estrategias orientadas a la exportación y en economías con mercados internos poco desarrollados.

Cuadro 8. 3 Saldos del sector automotriz en 2015 por países, tasas de crecimiento promedio por subperiodos y peso sobre total regional.

	Volumen (millones euros)			Peso sobre total UE 27		
	1999	2007	2015	1999	2007	2015
Alemania	48.201.222.192	101.372.503.708	133.060.255.035	216,1%	206,0%	106,8%
República Checa	1.695.611.455	7.293.838.701	15.890.358.251	7,6%	14,8%	12,8%
España	781.999.829	-4.182.100.469	9.495.879.956	3,5%	-8,5%	7,6%
Eslovaquia	646.137.100	3.843.242.675	8.540.158.644	2,9%	7,8%	6,9%
Hungría	-208.624.744	1.378.202.674	5.157.765.086	-0,9%	2,8%	4,1%
Polonia	-1.952.737.728	1.702.389.575	4.617.863.664	-8,8%	3,5%	3,7%
Rumanía	-83.405.961	-4.203.486.084	2.379.756.166	-0,4%	-8,5%	1,9%
Italia	-6.880.785.923	-10.676.308.238	1.516.217.228	-30,8%	-21,7%	1,2%
Suecia	3.258.789.535	4.561.842.375	897.226.292	14,6%	9,3%	0,7%
Eslovenia	-277.747.899	377.161.260	663.610.009	-1,2%	0,8%	0,5%
Malta	-137.322.695	-102.280.123	-145.428.989	-0,6%	-0,2%	-0,1%
Chipre	-233.890.754	-766.647.943	-295.385.906	-1,0%	-1,6%	-0,2%
Letonia	-202.262.050	-1.188.126.849	-443.916.202	-0,9%	-2,4%	-0,4%
Estonia	-160.143.489	-908.089.947	-535.516.143	-0,7%	-1,8%	-0,4%
Croacia	-716.242.032	-1.641.658.268	-765.466.700	-3,2%	-3,3%	-0,6%
Bélgica	4.459.601.112	2.459.078.782	-875.017.070	20,0%	5,0%	-0,7%
Lituania	-204.313.729	-1.594.101.405	-921.500.724	-0,9%	-3,2%	-0,7%
Bulgaria	-387.108.357	-1.892.547.002	-1.251.961.889	-1,7%	-3,8%	-1,0%
Luxemburgo	-823.375.419	-1.179.244.988	-1.309.878.237	-3,7%	-2,4%	-1,1%
Portugal	-2.454.162.207	-2.602.097.796	-1.470.859.466	-11,0%	-5,3%	-1,2%
Grecia	-3.234.168.178	-5.384.535.458	-1.472.304.589	-14,5%	-10,9%	-1,2%
Finlandia	-889.927.092	-2.122.555.775	-1.622.891.267	-4,0%	-4,3%	-1,3%
Austria	-1.915.348.592	656.153.988	-2.288.646.180	-8,6%	1,3%	-1,8%
Irlanda	-2.504.336.280	-4.199.595.819	-3.286.318.049	-11,2%	-8,5%	-2,6%
Dinamarca	-2.471.931.679	-4.367.803.063	-3.907.442.059	-11,1%	-8,9%	-3,1%
Países Bajos	-4.295.464.570	-4.373.620.342	-4.976.614.620	-19,3%	-8,9%	-4,0%
Francia	5.652.504.226	-1.714.873.392	-9.324.710.639	25,3%	-3,5%	-7,5%
Reino Unido	-13.070.571.617	-22.967.437.460	-23.505.599.522	-58,6%	-46,7%	-18,9%
UE 15	23.814.045.337	45.279.406.053	90.929.296.813			
UE27	22.308.236.486	49.218.961.585	124.585.098.780			
Eurozona	35.820.011.199	68.429.965.461	125.228.633.515			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

En la evolución de saldos se aprecia de manera clara la tendencia regional existente hasta el estallido de la crisis, y los cambios posteriores. Así, hasta el año 2007, punto máximo de asimetrías comerciales en la región, crecía el déficit en España, Italia, Portugal, Grecia o Irlanda, entre otras economías, mientras el superávit de Alemania se multiplicaba por más de dos puntos, y crecían con fuerza los saldos positivos en las economías del Este, Austria o Suecia. Tendencias que se unen a lo comentado en el caso de Francia y Bélgica. Por tanto, es evidente que durante el periodo de análisis se produce una profunda transformación en la geografía comercial del sector automotriz, relacionada con el proceso de movilidad productiva y las distintas estrategias de los

grupos transnacionales a nivel regional, que incide fuertemente en la tendencia asimétrica registrada en términos de balanzas de cuenta corriente.

Conforme profundicemos en los distintos patrones de especialización a lo largo de las siguientes páginas, obtendremos conclusiones sobre la naturaleza de dicha tendencia comercial, y hasta qué punto dicha polarización responde al fortalecimiento de posiciones diferenciadas dentro de la cadena regional de producción. Con el fin de poder profundizar en dicho análisis, seleccionaremos aquellas economías que representaban en 2015 más del 1% de los intercambios regionales, tanto exportadores como importadores.

La primera aproximación a las distintas posiciones de cada economía dentro del sector la ofrece la desagregación según el tipo de mercancía y el destino geográfico. En términos agregados, veíamos el protagonismo de los intercambios regionales de bienes finales, que suponían en 2015 el 46% del total exportado por el sector. Un escenario que se repite en todas las economías, con la excepción de Alemania y Reino Unido, que eran los únicos países en los que predominan las exportaciones de bienes finales con destino fuera de la UE. Una situación que se fortalece en los años de crisis a consecuencia de la ralentización de la demanda europea, siendo en consecuencia las únicas economías que materializan un cambio de destino geográfico de las exportaciones. Si atendemos a las exportaciones de partes y componentes, sí se mantiene para todas las economías un predominio regional.

Cuadro 8. 4 Descomposición de las exportaciones entre bienes finales y partes y componentes y destino geográfico, peso sobre el total del sector nacional

	Bienes finales		Variación puntos porcentuales				Partes y Componentes		Variación puntos porcentuales			
			1999-2007		2007-2105				1999-2007		2007-2105	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra		
Alemania	38%	39%	-3,5	-0,4	-12,4	10,0	12%	10%	1,8	2,1	-1,6	4,1
Reino Unido	36%	51%	-2,7	10,3	-15,3	20,3	9%	5%	-6,7	-1,0	-3,7	-1,3
Francia	53%	13%	-2,5	2,9	-3,6	1,3	26%	8%	-1,5	1,1	2,0	0,3
España	66%	15%	-7,1	3,4	0,9	4,8	14%	5%	2,8	0,9	-6,5	0,9
Bélgica	73%	13%	-3,3	0,7	2,0	1,9	11%	4%	1,0	1,7	-4,1	0,2
Italia	37%	27%	-5,9	4,0	-9,0	13,3	26%	11%	1,0	0,9	-3,9	-0,3
Países Bajos	68%	15%	-5,3	1,8	0,3	1,7	12%	5%	1,9	1,7	-3,1	1,1
Polonia	43%	9%	-21,8	8,8	-6,5	-3,8	44%	4%	9,4	3,6	11,2	-1,0
Austria	46%	18%	3,4	2,1	-8,6	-1,1	33%	3%	-5,7	0,2	8,5	1,2
Suecia	33%	32%	9,4	-0,1	-7,5	2,6	27%	8%	-9,0	-0,3	2,8	2,1
Rep. Checa	48%	11%	-5,0	0,6	-3,3	4,3	37%	4%	2,5	1,9	-0,6	-0,4
Eslovaquia	50%	20%	-12,0	12,8	-8,4	1,0	27%	2%	-1,8	1,1	7,4	0,0
Hungría	55%	8%	-5,5	0,5	-3,5	0,3	32%	4%	5,5	-0,5	4,1	-0,8
Portugal	45%	11%	-25,0	3,0	-11,7	6,5	41%	2%	21,1	0,9	5,1	0,1
Dinamarca	40%	16%	7,0	-0,1	-3,2	0,6	37%	7%	-5,4	-1,5	1,7	0,9
Rumanía	30%	11%	8,6	-6,5	2,7	1,5	45%	13%	-10,0	7,9	1,6	-5,8
UE 27	46%	28%	-4,1	2,2	-8,1	7,2	19%	7%	0,9	1,1	-0,6	1,6

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Eurostat, Comext.

Una desagregación por destino que da muestra del mantenimiento de la importancia de la dimensión regional en el sector, de manera especial en el sub-segmento de partes y

componentes, evidenciando el grado de articulación productiva del sector en el espacio comunitario. Más aún, las economías del Este registran un crecimiento exportador tanto en bienes finales como en partes y componentes, tendencia que se fortalece con el paso de los años.

El grado de regionalización del sector es aún más evidente en términos de importaciones, ya que el origen comunitario de éstas se sitúa por encima del 77% en todas las economías, y en 12 de las 15 consideradas por encima del 85%. Del total exportado por la UE 27 un 12,7% es importado por Alemania, porcentaje que se ha mantenido constante desde 2007. De este modo, desciende notablemente la relevancia de las importaciones de partes y componentes extracomunitarias, que en términos agregados apenas suponen el 5% del total importado por la UE, y en la mayoría de países la de origen comunitario superan incluso a las exportaciones de bienes extrarregionales.

Cuadro 8. 5 Descomposición de las importaciones entre bienes finales y partes y componentes y destino geográfico, peso sobre el total del sector nacional

	Bienes finales		Variación puntos porcentuales				Partes y Componentes		Variación puntos porcentuales			
			1999-2007		2007-2105				1999-2007		2007-2105	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
Alemania	49%	13%	-6,1	-2,3	-4,4	-1,4	31%	6%	7,7	0,7	3,8	2,0
Reino Unido	69%	9%	2,6	-1,4	5,4	-0,2	17%	5%	-0,9	-0,3	-5,5	0,4
Francia	67%	8%	-1,9	0,8	0,1	0,3	21%	4%	0,0	1,1	-1,4	1,0
España	47%	9%	-1,0	3,2	-5,9	-2,9	39%	5%	-2,2	0,1	6,5	2,4
Bélgica	59%	23%	0,3	7,3	0,5	7,2	15%	3%	-6,5	-1,1	-7,3	-0,4
Italia	65%	12%	-1,7	-0,8	-8,9	2,0	16%	6%	1,4	1,1	3,8	3,1
Países Bajos	65%	10%	-1,8	0,9	3,2	-4,2	18%	7%	1,0	-0,1	-2,5	3,5
Polonia	57%	4%	15,5	1,5	-4,4	-4,8	35%	5%	-7,5	-9,6	7,5	1,7
Austria	67%	5%	-1,0	-1,4	6,4	-2,2	25%	3%	5,8	-3,3	-2,0	-2,2
Suecia	59%	7%	-6,2	0,9	10,4	-4,4	29%	5%	5,6	-0,3	-4,6	-1,5
Rep. Checa	38%	2%	3,2	-6,4	-10,7	0,2	49%	11%	2,4	0,7	2,9	7,6
Eslovaquia	29%	1%	0,1	-3,6	-7,3	-0,5	62%	9%	-3,3	6,9	7,6	0,2
Hungría	41%	3%	15,5	-8,0	-20,3	-0,1	52%	5%	-7,6	0,1	19,6	0,8
Portugal	61%	3%	4,6	-9,0	-7,2	-1,6	33%	3%	3,8	0,6	8,3	0,5
Dinamarca	75%	6%	3,9	-3,2	1,2	-3,5	15%	4%	-1,5	0,9	0,9	1,5
Rumanía	47%	4%	24,0	-0,1	-24,0	-9,1	42%	7%	1,3	-25,2	27,9	5,2
UE 27	59%	10%	-0,6	-0,4	-3,0	-0,7	26%	5%	1,1	-0,1	2,1	1,6

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Eurostat, Comext.

Resulta interesante distinguir lo ocurrido con la UE 15 de la UE 27, ya que Alemania reduce paulatinamente las importaciones con origen UE 15 y aumentan respecto UE 27, hasta llegar a un 29,5% de las importaciones con origen en los países de la ampliación, frente al 11% en 1999. Precisamente el ascenso del este europeo a la par que se fortalece la hegemonía alemana, responde a las deslocalizaciones registradas en Europa durante la década de los 90, evidenciando el impacto de la ampliación en la reconfiguración de los intercambios comunitarios con clara incidencia en el sector automovilístico español. Esta reconfiguración de las cadenas regionales condiciona fuertemente los saldos comerciales en el sector del automóvil generando déficit en los intercambios intracomunitarios y superávit en los realizados con el exterior, aunque

también influenciados por la evolución de las demandas internas que, precisamente por la organización regional de la producción no siempre van a ser absorbidas por producción nacional.

De este modo, la diferenciación de los saldos generados en los intercambios de bienes finales y partes y componentes, distinguidos por área de origen o destino, aporta información relevante sobre la posición dentro de la cadena regional, los distintos grados de dependencia importadora, y el protagonismo dentro del cambio de orientación geográfica del sector en términos agregados.

Cuadro 8. 6 Descomposición del saldo entre bienes finales y partes y componentes y destino geográfico, millones de euros

	Intra UE						Extra UE					
	Bienes Finales			Partes y Componentes			Bienes Finales			Partes y Componentes		
	1999	2007	2015	1999	2007	2015	1999	2007	2015	1999	2007	2015
Alemania	23.675	48.182	40.615	2.399	4.378	-853	20.042	38.973	74.883	2.085	7.208	16.715
Reino Unido	-9.944	-19.007	-31.726	-4.067	-8.369	-7.643	944	4.671	16.891	-4	-423	-1.090
Francia	301	-6.243	-12.071	2.563	672	325	1.073	1.764	1.252	1.715	2.092	1.169
España	4.624	2.218	12.887	-3.715	-5.879	-7.606	-435	-1.208	3.523	309	687	691
Bélgica	6.517	6.059	4.846	-2.357	-2.261	-1.862	687	-1.561	-4.212	-388	222	354
Italia	-9.734	-16.428	-8.652	2.598	3.903	3.476	-1.120	-203	5.091	1.375	2.051	1.601
Países Bajos	-1.767	-1.821	-2.718	-1.469	-1.699	-1.993	-766	-768	463	-293	-86	-729
Polonia	-331	-521	22	-925	1.229	3.399	-199	719	1.175	-499	276	22
Austria	-1.817	-363	-3.991	130	-215	328	388	1.667	1.463	-616	-433	-88
Suecia	-633	729	-3.496	1.450	-32	-8	2.250	3.619	3.861	192	245	540
República Checa	1.185	3.962	8.912	412	2.066	4.348	70	904	2.945	28	363	-315
Eslovaquia	868	3.640	6.349	-286	-1.349	-982	63	1.856	3.612	1	-304	-439
Hungría	301	667	4.115	-441	130	-34	-92	454	921	24	127	156
Portugal	-929	-2.276	-1.737	-699	-104	-20	-736	-113	401	-90	-109	-115
Dinamarca	-2.080	-3.858	-3.664	-115	-160	-107	-302	-321	-49	24	-29	-87
Rumanía	-77	-4.066	-206	44	152	1.254	-7	-646	657	-44	356	674
UE 27	4.382	-4.347	1.383	-5.898	-9.363	-9.284	20.120	48.093	111.836	3.704	12.043	18.905

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Eurostat, Comext.

Dentro del mercado comunitario, la generación de superávit la protagoniza Alemania en el segmento de bienes finales, con un crecimiento fortalecido hasta 2007 pero una pérdida desde entonces, a consecuencia de la ralentización de la demanda europea. No obstante, la generación saldos positivos en los intercambios regionales de bienes finales se incrementa de manera notable en el caso de España y de algunos países del Este. En concreto, República Checa, Eslovaquia y Hungría, mientras Polonia y Rumanía, aunque se sitúan en la misma tendencia, obtienen diferentes registros.

Una situación inversa a la registrada por Reino Unido y Francia, y en menor medida Italia, con elevados déficits en los intercambios de bienes regionales. En el caso de Italia y Francia, la situación es en cambio superavitaria en los intercambios regionales de partes y componentes. Unos resultados coherentes con las estrategias de internacionalización de sus respectivas transnacionales, y el desplazamiento hacia el Este de capacidades productivas de bienes finales al tiempo que mantienen un alto aprovisionamiento de partes concretas de sus respectivos países. Mientras que, en el caso de Alemania, la generación de superávit en este segmento hasta 2007 pasa a posición deficitaria tras la crisis. Un resultado que puede ser explicado, en parte, por la ralentización del ritmo de producción en otros países de la región, y por tanto del nivel de aprovisionamiento

necesario desde Alemania y, por otro lado, por una creciente movilidad de la producción de partes concretas también hacia el Este europeo como, por ejemplo, las plantas de ensamblaje de motores en Eslovaquia o Polonia. En consecuencia, en estas economías aumenta el saldo positivo en los intercambios de partes y componentes de manera paralela al crecimiento de bienes finales, algo que no ocurre, en cambio, en el caso de la economía española.

En relación a los intercambios extracomunitarios, el crecimiento del superávit alemán se produce tanto en los bienes finales, cuya generación de saldo supera en 2015 al generado por los intercambios con la UE, como en partes y componentes. Una tendencia exclusiva de la economía alemana. Otras economías que sí registran aumentos superavitarios en los intercambios extracomunitarios, como en el caso de Reino Unido, se concentran en los bienes finales mientras crece el déficit en partes y componentes. Del mismo modo, las economías del Este concentran los incrementos de saldos en intercambios extracomunitarios también en el segmento de bienes finales. De hecho, la obtención de superávit en los intercambios de partes y componentes con otras regiones del mundo se produce sólo de manera significativa en el caso de Alemania, Francia e Italia, y en mucha menor medida también en Suecia y España. Es decir, en aquellos productores tradicionales a los que pertenecen los principales grupos transnacionales, bien en el segmento de bienes finales o bien sólo en el de partes y componentes –caso de España–.

En definitiva, dentro de los flujos agregados sectoriales se esconden tendencias muy diferenciadas, tanto en términos geográficos como de contenido de la mercancía, que sin duda están influenciadas por las estrategias de los principales grupos transnacionales, y que sitúa a cada economía en posiciones diferenciadas dentro del espacio productivo regional y también respecto a su mayor o menor capacidad de orientación hacia otros mercados del mundo. Sin embargo, la distinción realizada hasta el momento no permite captar una de las características más significativas de dichas posiciones dentro del espacio regional, que es el fortalecimiento de patrones de especialización en base a modelos diferenciados. Por ello, en el siguiente punto, abordaremos la distinción de dichos patrones desde la desagregación máxima que nos permiten las estadísticas actuales con el fin de captar diferencias en términos de los distintos tipos de vehículos y las distintas partes y componentes.

8. 3 Patrones de especialización comercial

Para abordar el análisis de especialización comercial distinguiremos el primer lugar el peso del comercio de automóviles del resto de bienes finales incluidos en el sector. En segundo lugar, diferenciaremos los distintos tipos de automóvil en función del tipo de motor y cilindrada del mismo. El motivo es que la desagregación que ofrecen las estadísticas comerciales –en este caso utilizamos la clasificación de Nomenclatura Combinada, con 8 dígitos de desagregación, que diferencia 713 productos- permiten, en primer lugar, la distinción entre automóviles diésel frente a gasolina, lo que supone una primera aproximación al grado de especialización vinculada con su orientación geográfica. Como vimos en el capítulo 6, la especialización en un tipo de vehículos u otro, es diferente en los distintos mercados regionales, estando la UE tradicionalmente más especializada en la producción de vehículos diésel. En segundo lugar, las estadísticas permiten también la diferenciación entre distintos tipos de cilindradas, lo que supone una buena aproximación a las distintas gamas de vehículos. Si bien es cierto que son cuestiones diferentes, es cierto también que existe un estrecho vínculo entre ambas, siendo los automóviles de mayor cilindrada los orientados a segmentos de mercado de mayor precio, incorporando a su vez partes y componentes de mayor sofisticación.

En este sentido, distinguiremos también los distintos patrones de especialización dentro del segmento de partes y componentes, siguiendo la clasificación propuesta por Pavlinek (2008), descrita en el capítulo metodológico, que diferencia entre piezas de alto, medio o bajo valor, en función de su sofisticación productiva y, en definitiva, valor aportado al bien final. En primer lugar, aquellas de bajo valor añadido, compuesta principalmente por carrocerías y sus partes, cables, parachoques, silenciadores, tubos de escape y ruedas. Las de alto valor añadido son motores, sistemas de transmisión, sistemas de dirección y sistemas de frenado. El resto de bienes, formarían la categoría de medio valor añadido.

Además, dado el alto grado de desagregación utilizado, es posible identificar aquellas partes y componentes intercambiados para su uso directo en una planta ensambladora. Una información especialmente útil para la determinación del grado de articulación relacionado con las distintas estrategias inter-grupo, y particularmente para poder detectar los cambios registrados a este respecto en el periodo previo y posterior al estallido de la crisis.

El objetivo es, por un lado, analizar la evolución de los patrones de especialización a nivel país, identificando los factores explicativos de las distintas evoluciones productivas y comerciales descritas previamente y, por otro lado, analizar la articulación del espacio productivo regional desde la especialización de cada economía dentro de ella, la existencia de posiciones diferenciadas y su posible polarización a lo largo del tiempo. Para ello, atenderemos por un lado a la evolución del reparto regional de cada tipo de

bien con el fin de conocer cómo se reparte geográficamente la producción del sector automotriz europeo, y las distintas fuentes de generación de los distintos saldos. Por otro lado, atenderemos al peso que los intercambios de cada bien tienen sobre el total de intercambios del país, comparándolo con el alcanza en total comunitario. De este modo, podemos obtener un conocimiento sobre el mayor o menor grado de especialización de cada economía respecto al resto de socios comunitarios.

8.3.1 Patrones de especialización exportadora

La especialización exportadora de la UE se concentra, en términos agregados, fundamentalmente en vehículos diésel de cilindradas medias (14,6% del total exportado) y vehículos de gasolina entre 1.500 y 3.000 cc (10,9%). Los primeros destinados principalmente al mercado regional, y los segundos a otras regiones del mundo. Destaca también el peso de los intercambios de partes y componentes, y en particular aquellos destinados a la propia UE, que suponía en 2015 un 18,3% del total exportado frente al 7% de las destinadas a otros mercados. Otro dato de concentración de la articulación productiva en el mercado regional, fortalecido por el predominio en el ámbito comunitario de los intercambios de piezas destinadas al ensamblaje en otras plantas.

Alemania concentraba la mayor parte de los intercambios tanto intra como extra regionales de todos los tipos de vehículos y partes y componentes, con dos únicas excepciones, la de los vehículos de gasolina de baja cilindrada en los que Francia obtenía mayor registro, y los vehículos diésel de baja cilindrada donde España ocupa el primer lugar. El 2015, el 33% de los vehículos comerciados en la UE, y el 58,5% de los exportados a otras regiones eran intercambiados a través de Alemania. Una concentración que crece cuanto mayor es la cilindrada del vehículo. Así, el 47% de los vehículos de gasolina de más de 3.000 cc o el 55% de los vehículos diésel de más de 2.500 cc, eran exportados por la economía germana. Registros que se extienden al segmento de partes y componentes, tanto con destino a la UE como fundamentalmente fuera de ella. De este modo, el 57% de las partes y componentes de ensamblaje con destino extra UE, eran exportadas por Alemania, peso que se eleva al 64% en el caso de las de mayor valor añadido.

España y Bélgica son los segundos mayores exportadores de automóviles dentro del mercado regional, aunque con patrones diferenciados. Mientras la economía española exporta fundamentalmente vehículos de cilindradas medias y bajas tanto en el mercado comunitario como en las exportaciones con destino a otras regiones, la belga tiene más relevancia sólo en el mercado regional y en mayores cilindradas. Unas diferencias significativas que suponen un ejemplo de roles diferenciados en términos de orientación geográfica y modelos fortalecidos a lo largo del tiempo. Bélgica experimenta una tendencia de desindustrialización del sector, manteniendo algunas de las fábricas

históricas²¹⁶, que han mantenido la producción de modelos concretos de gamas medias y altas para el mercado comunitario. Por el contrario, España se ha constituido tradicionalmente como plataforma exportadora de modelos de baja gama, siendo muy significativo su protagonismo en las exportaciones de este tipo de vehículos hacia otras regiones.

En el caso de las economías del Este, se aprecia en líneas generales una mayor importancia relativa de vehículos de gasolina de cilindradas bajas, aunque existen patrones diferenciados. Entre estos países, la República Checa presenta el mayor volumen de exportaciones de automóviles a la UE –más del 6% del total comercializado en 2015-, concentradas en gamas bajas de gasolina y medias diésel. En cambio, Polonia se sitúa en un segmento de gasolina ligeramente superior, en Hungría la importancia es casi exclusiva de los modelos de gasolina, y en Eslovaquia resaltan los vehículos diésel de mayor cilindrada²¹⁷.

²¹⁶ Como la de Volvo en Gante, abierta en 1965 y que constituyó la primera planta exterior del fabricante sueco, o la planta de Volkswagen en Bruselas desde los años 50, actualmente destinada a la fabricación de Audi

²¹⁷ Debido a la concentración de la producción de todos los vehículos de Porsche Cayenne, un modelo todoterreno destinado al segmento de lujo perteneciente al grupo Volkswagen.

Cuadro 8. 7 Patrón de especialización exportadora intra UE, 2015

Intra UE	Peso automóviles sobre total sector país	Total automóviles	Automóviles							Partes				
			Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/hi bridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
			< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	30%	0,74	0,51	0,42	0,51	1,44	0,58	0,90	1,86	0,29	1,41	0,83	0,72	0,89
Reino Unido	31%	0,75	0,04	0,56	1,34	1,32	1,22	0,53	1,10	1,21	1,25	0,97	0,53	1,02
Francia	33%	1,09	2,24	1,65	0,33	0,25	1,72	1,15	0,08	1,84	1,28	0,89	0,72	0,97
España	53%	1,50	1,29	2,42	1,44	0,06	2,50	1,46	0,09	0,57	0,64	1,38	0,66	0,95
Bélgica	58%	1,52	1,25	1,17	2,11	0,54	1,28	1,59	1,73	1,04	0,73	0,90	2,03	1,06
Italia	18%	0,59	0,36	0,65	0,17	4,48	0,47	0,60	0,43	0,21	1,03	1,03	0,84	0,52
Países Bajos	24%	0,61	0,15	0,68	0,74	0,80	0,75	0,39	0,37	17,35	0,80	1,10	1,15	1,05
Polonia	26%	1,09	1,17	3,58	0,49	0,25	0,86	0,67	0,09	0,40	0,85	1,16	0,84	0,85
Austria	24%	0,80	0,08	0,25	1,20	2,43	0,22	0,76	2,06	0,42	0,41	1,43	1,06	1,00
Suecia	14%	0,45	1,70	0,42	0,39	0,08	2,59	0,06	0,08	0,15	1,23	1,11	0,12	1,42
República Checa	44%	1,63	4,86	2,53	0,95	0,36	0,81	1,77	0,16	0,05	0,69	1,10	1,46	1,46
Eslovaquia	48%	1,49	4,41	1,45	1,45	0,08	0,71	1,15	3,39	0,54	0,63	0,86	2,46	1,92
Hungría	49%	1,69	0,10	1,59	5,81	0,28	0,48	1,23	0,25	0,08	1,09	1,08	0,51	0,87
Portugal	31%	1,19	0,00	0,11	2,38	0,11	0,00	1,90	0,01	0,02	0,65	1,00	1,86	1,02
Dinamarca	22%	0,86	0,76	0,48	2,39	2,47	0,18	0,52	0,56	2,67	0,89	0,77	2,03	0,40
Rumanía	40%	2,09	1,02	0,74	2,90	0,28	0,07	3,35	0,38	0,68	1,11	0,69	1,79	0,67

Cuadro 8. 8 Patrón de especialización exportadora extra UE, 2015

Extra UE	Peso automóviles sobre total sector país	Total automóviles	Automóviles							Partes				
			Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
			< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	34%	0,94	0,51	1,29	2,59	1,83	0,48	1,73	1,82	3,28	1,68	0,75	0,51	0,63
Reino Unido	46%	1,17	0,17	1,04	1,47	3,68	1,25	0,77	3,71	0,99	0,84	1,18	0,79	5,43
Francia	8%	0,24	6,02	1,17	0,12	0,04	2,05	0,96	0,08	1,40	1,02	1,18	0,37	0,55
España	12%	0,30	1,72	1,45	0,31	0,01	4,03	1,09	0,04	0,32	0,51	1,61	0,23	0,94
Bélgica	11%	0,25	0,44	0,64	0,34	0,26	0,10	0,69	0,16	0,33	0,86	1,30	0,36	0,31
Italia	19%	0,64	0,65	0,94	1,02	1,57	0,31	0,31	0,36	0,22	0,97	1,24	0,28	0,34
Países Bajos	2%	0,06	0,13	0,05	0,06	0,08	0,11	0,08	0,24	0,54	1,09	1,16	0,28	0,42
Polonia	4%	0,18	1,43	0,97	0,13	0,01	0,34	0,88	0,03	0,05	1,17	0,98	0,67	0,70
Austria	7%	0,25	0,09	0,03	0,02	1,13	0,04	0,17	1,53	0,02	0,88	1,15	0,80	0,80
Suecia	17%	0,56	0,29	0,03	1,27	0,02	0,04	1,48	0,21	0,11	1,24	0,96	0,57	0,56
República Checa	11%	0,38	0,96	1,44	0,51	0,01	0,51	1,57	0,03	0,01	1,21	0,94	0,70	1,24
Eslovaquia	20%	0,61	2,10	0,09	1,01	1,02	0,08	0,29	2,28	0,82	0,58	0,72	2,94	1,54
Hungría	8%	0,26	0,24	0,76	0,44	0,00	0,07	0,78	0,19	0,00	2,11	0,23	0,92	0,27
Portugal	7%	0,28	0,11	1,13	0,64	0,02	0,02	0,02	0,34	0,00	0,78	1,32	0,46	0,56
Dinamarca	4%	0,17	2,27	0,82	0,05	0,05	0,23	0,86	0,08	1,68	0,65	1,25	1,00	0,76
Rumanía	11%	0,56	7,82	2,51	0,45	0,00	25,04	0,04	0,05	0,01	0,91	1,26	0,37	0,98

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Pero el protagonismo de las economías del Este se extiende también al segmento de partes y componentes. Así, la República Checa se sitúa en el segundo puesto exportador de partes destinadas a ensamblaje por detrás de Alemania, y Polonia en el tercero detrás de Francia. Existen, no obstante, importantes diferencias en la composición de dicha participación en el comercio de partes, concentrándose en las economías del Este aquellas de medio y bajo valor, mientras que Alemania y Francia retienen las de mayor valor. Un escenario que se repite en caso de Italia y España que, presentando valores similares de participación en el comercio de partes de ensamblaje, en el primer caso se concentran en las de mayor valor y en el segundo en las de medio. Una situación que guarda relación estrecha tanto con los patrones de especialización en el segmento de bienes finales fortalecidos en los respectivos países, como con las estrategias desarrolladas por los principales grupos automotrices y por los fabricantes de partes y las relaciones de aprovisionamiento entre ambos.

De hecho, en el caso de Francia, la pérdida paulatina de tejido productivo, en línea con esa estrategia de movilidad hacia el Este, le situaba en 2015 en el 5º puesto regional en términos de exportaciones de automóviles, con una alta concentración de aquellos de cilindradas medias y bajas. En realidad, los fabricantes franceses se han caracterizado tradicionalmente por su orientación hacia ese segmento de producción, en comparación con Volkswagen que tiene marcas específicas en segmentos de lujo.

Y precisamente debido a esa especialización segmentada, Alemania domina también el mercado extrarregional, donde concentra el 64% de las exportaciones de gasolina de gama media, el 57% de la de cilindrada alta, o el 55% de las exportaciones de vehículos diésel de más de 2.500 cc. Una característica que se repite, aunque más moderada, en el caso de Reino Unido, mientras que otras economías participan de esas exportaciones extrarregionales en modelos de baja gama, como en el caso de España o Francia.

Una tendencia que se acelera con el paso de los años, fortaleciendo la configuración de un espacio productivo regional en base a especializaciones cada vez más diferenciadas. Analizando la evolución de los distintos patrones, a partir del cálculo del peso que adquieren las exportaciones de los respectivos bienes sobre el total de las estructuras de los respectivos países y calculando su peso sobre el valor que adquieren esas mismas mercancías sobre el peso de la estructura comercial de la UE, se aprecia algunas tendencias significativas.

En primer lugar, entre 1999 y 2007, Alemania fortalece su patrón exportador de vehículos de mayor cilindrada tanto en el ámbito intra como extracomunitario, mientras las economías del Este, España o Portugal, lo hacen en vehículos de menor cilindrada – véase cuadro en Anexo-. Entre ambos grupos se produce, no obstante, una diferencia importante, mientras España y Portugal fortalecen fundamentalmente sus patrones intrarregionales, República Checa, Rumanía o Hungría fortalecen también sus patrones extrarregionales –no hay datos para Polonia y Eslovaquia en 1999-.

Tras la crisis, se produce una caída generalizada de las exportaciones de vehículos de baja cilindrada hacia el espacio comunitario. Hay que tener en cuenta que, aunque la crisis habría estimulado en principio las ventas de vehículos de menor cilindrada, y por tanto, de menor precio, éstas han sido tradicionalmente poco significativas en términos regionales –en 2015 las correspondientes a vehículos de gasolina de menor cilindrada con destino hacia el mercado comunitario suponían el 2,5% del total exportado por la UE, mientras que las de vehículos diésel el 3,9%-. Sí se fortalecen en Eslovaquia –fábrica de Hyundai-KIA- y en los mercados extracomunitarios.

8.3.2 Patrones de especialización importadora

En el caso de las importaciones, la situación es cuantitativa y cualitativamente diferenciada. En primer lugar, la UE en términos agregados concentra sus importaciones en vehículos de cilindradas bajas, y principalmente en aquellos con vehículos diésel con origen en la propia UE -27% del total importado en 2015-. Un escenario repetido en líneas generales a nivel país, con la excepción de Italia que presenta unas importaciones elevadas en vehículos de cilindradas más altas. Sin embargo, el protagonismo agregado de las importaciones de vehículos se reparte entre más países, y Alemania no ocupa las primeras posiciones, como sí lo hacía en términos de exportaciones. En otras palabras, Alemania presenta una propensión exportadora muy superior a su propensión importadora.

En segundo lugar, la participación importadora de las economías del Este es también muy inferior a la que registraba en términos de exportaciones. Unos resultados fruto, por un lado, de las estrategias de exportación desarrolladas en estos países y, por otro lado, del bajo grado de desarrollo que presentan todavía sus respectivos mercados internos.

Sin embargo, esa baja participación de las importaciones de bienes finales no se extiende al segmento de partes y componentes, donde se fortalece la propensión importadora, y fundamentalmente de las partes destinadas a ensamblaje y en aquellas de mayor valor. Unas diferencias especialmente notables en el caso de la economía española y británica, mientras que en Alemania y las economías del Este la situación es la contraria.

Unos resultados que fortalecen la configuración de un espacio productivo regional en base a posiciones productivas crecientemente diferenciadas, al tiempo que configuran distintos saldos superavitarios y deficitarios, condicionadas obviamente por las evoluciones de las demandas internas, y de manera particular por lo ocurrido en los principales mercados comunitarios. De este modo, podemos diferenciar dos evoluciones en función del periodo considerado, por un lado, los registros de 2015 y la situación desde el estallido de la crisis y, por otro lado, lo ocurrido hasta 2007.

Cuadro 8. 9 Patrón de especialización importadora intra UE, 2015

Intra UE	Peso automóviles sobre total sector país	Total automóviles	Automóviles							Partes				
			Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
			< 1.000	Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	35%	1,03	0,77	1,22	2,13	0,91	0,69	0,92	0,54	0,76	1,10	0,80	1,55	1,05
Reino Unido	56%	1,56	1,73	1,67	1,26	1,20	1,41	2,04	0,81	0,68	1,17	0,85	0,81	0,89
Francia	48%	0,98	0,97	0,88	0,93	0,88	1,41	1,13	0,54	1,07	1,07	0,92	1,02	0,89
España	34%	0,64	0,30	0,52	0,55	0,41	0,94	0,80	0,55	0,18	0,59	1,71	0,33	1,11
Bélgica	48%	1,13	1,47	0,86	1,20	0,85	1,93	1,26	0,65	0,94	1,02	0,87	1,48	0,92
Italia	52%	0,72	0,83	0,57	0,02	1,31	0,18	0,21	4,58	2,50	0,95	1,14	0,60	0,27
Países Bajos	40%	0,95	2,09	1,30	1,54	0,91	1,18	0,66	0,23	1,03	0,90	0,66	3,27	1,43
Polonia	32%	0,84	0,75	1,14	1,44	0,73	0,68	0,70	0,45	0,31	1,05	0,96	0,94	1,06
Austria	49%	1,24	0,68	0,97	0,68	1,21	0,91	1,60	1,47	1,94	0,94	1,15	0,61	0,87
Suecia	45%	1,29	0,85	1,22	1,72	0,75	0,44	1,58	0,86	1,88	1,09	0,94	0,80	1,04
República Checa	23%	1,11	0,42	1,37	0,81	1,48	1,27	1,00	1,45	1,41	1,24	0,75	0,95	1,09
Eslovaquia	19%	1,19	0,41	1,57	1,21	1,25	0,73	1,29	0,94	1,14	1,17	0,90	0,60	1,32
Hungría	22%	0,69	0,48	1,00	0,69	0,51	0,38	0,71	0,59	0,26	0,80	1,34	0,51	1,13
Portugal	48%	0,97	1,09	0,50	0,17	1,09	3,40	1,19	0,50	0,63	0,62	1,40	1,16	0,87
Dinamarca	48%	0,80	1,44	1,27	0,01	4,58	0,33	0,09	2,10	1,23	0,96	1,01	1,17	0,29
Rumania	21%	0,31	0,18	0,25	0,20	0,27	0,29	0,35	0,44	0,56	1,26	0,85	0,35	1,13

Cuadro 8. 10 Patrón de especialización importadora extra UE, 2015

Extra UE	Peso automóviles sobre total sector país	Total automóviles	Automóviles							Partes				
			Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
			< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	11%	0,27	0,99	1,60	1,05	3,37	0,71	2,29	7,87	2,70	1,14	0,80	1,21	0,98
Reino Unido	6%	0,13	1,11	1,61	0,83	0,57	0,97	0,84	0,34	0,27	1,21	0,76	1,02	0,58
Francia	5%	0,09	1,52	0,58	0,40	0,23	3,90	0,37	0,10	0,57	0,92	1,18	0,58	0,92
España	7%	0,12	0,82	0,69	0,78	0,29	1,84	0,97	0,10	0,33	1,10	0,90	0,92	0,80
Bélgica	19%	0,41	1,93	2,04	8,38	2,06	0,92	3,47	1,64	1,35	1,01	1,02	0,84	0,73
Italia	9%	0,11	1,12	0,98	0,00	1,86	0,06	0,67	1,20	0,79	1,32	0,68	0,82	0,27
Países Bajos	2%	0,05	0,79	0,35	0,38	0,42	0,44	0,22	0,01	0,51	0,64	0,49	5,46	1,27
Polonia	2%	0,06	0,22	0,44	0,92	0,38	0,42	0,20	0,07	0,21	0,91	1,12	0,93	1,12
Austria	2%	0,04	0,13	0,39	0,23	0,26	0,56	0,28	0,09	0,28	0,50	1,50	1,33	0,42
Suecia	4%	0,10	0,18	0,49	1,19	0,21	0,17	0,71	0,19	8,90	1,03	1,03	0,69	0,57
República Checa	2%	0,07	0,41	0,36	0,72	0,45	0,28	0,50	0,21	0,32	1,56	0,49	0,46	0,92
Eslovaquia	0%	0,01	0,04	0,16	0,03	0,10	0,06	0,10	0,02	0,35	1,35	0,67	0,71	0,68
Hungría	1%	0,03	0,25	0,34	0,25	0,05	0,05	0,20	0,04	0,87	1,51	0,47	0,80	0,73
Portugal	2%	0,03	0,16	0,21	0,20	0,06	0,24	0,23	0,09	0,21	1,01	0,71	2,28	0,64
Dinamarca	3%	0,05	1,47	0,89	0,00	0,09	0,15	0,05	0,12	0,06	1,50	0,50	0,73	0,79
Rumania	2%	0,04	0,14	0,24	0,19	0,07	1,23	0,09	0,05	0,04	0,96	0,98	1,28	1,36

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

8.3.3 Saldos comerciales según tipo de bien

En 2015 Alemania centra su generación de superávit en vehículos diésel de gama media con destino a la UE, y en gasolina media con destino extrarregional, además de generar en las gamas de mayor cilindrada los saldos positivos más elevados de la UE. Sin embargo, el crecimiento de la producción y exportaciones de automóviles alemanes genera un incremento del déficit de partes y componentes y fundamentalmente en aquellos de mayor valor añadido. Una tendencia explicable por la deslocalización reciente de parte de la producción de este tipo de insumos, como el desplazamiento de la fabricación de motores a plantas de Eslovaquia o Hungría, lo que no le impedía al mismo tiempo ocupar las mejores posiciones exportadores en este segmento.

Reino Unido, y en menor medida Italia, se unen a Alemania en su capacidad de generación de superávit en los intercambios extrarregionales, aunque ambos presentan el escenario contrario en los intercambios con la UE. Una situación que se agudiza especialmente en el caso británico, extendiéndose al segmento de partes y componentes. Francia también fortalece su posición deficitaria fundamentalmente en el espacio regional, y de manera especial en vehículos diésel, mientras en España éstos constituyen su principal fuente de saldos positivos –pero en ambos casos la contribución del saldo generado en los intercambios extrarregionales es mínima-. Ello no impide, sin embargo, el crecimiento del déficit en el segmento de partes y componentes, mostrando la dependencia importadora de la economía española a las importaciones de insumos y, en consecuencia, la limitación del impacto positivo en términos de saldos de una estrategia de expansión exportadora. De hecho, España el mayor déficit de la UE en partes y componentes destinadas al ensamblaje.

Una tendencia de polarización de posiciones fortalecida a lo largo del periodo por su lado productivo, pero con diferencias significativas en algunas economías en términos de saldos, en función de la evolución de las respectivas demandas internas. De este modo, entre 1999 y 2007, España fortaleció las importaciones de vehículos de mayor cilindrada mientras concentraba los saldos positivos en las de menor. En el caso de Francia, pierde la posición superavitaria que registra en los vehículos de gasolina. Del mismo modo, el fortalecimiento del superávit alemán en ese periodo responde principalmente a dos segmentos, los automóviles diésel de gama media con destino a la UE y los de gasolina de gama alta con destino extrarregional.

Cuadro 8. 11 Saldos intra UE en función del tipo de vehículo y del tipo de parte y componentes, 2015

	Automóviles							Motores eléctricos/híbridos	Partes			
	Motor de gasolina				Motor diésel				Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
	< 1.000	Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	1.254,3	1.336,7	-190,7	1.596,4	2.964,4	20.763,8	6.063,5	-46,4	-1.952,8	1.741,5	-353,3	-6.019,5
Reino Unido	-2.120,2	-5.090,9	-1.039,1	-595,6	-716,1	-13.878,2	-1.395,9	-73,6	-4.636,3	-2.396,2	-562,3	-3.831,8
Francia	67,4	-355,9	-2.527,4	-770,0	-622,4	-4.356,5	-1.729,6	-167,1	-419,3	713,8	222,1	-1.059,9
España	775,7	4.539,2	2.055,3	-290,1	1.862,2	4.493,8	-1.273,2	40,2	-2.691,8	-5.112,5	183,3	-5.595,3
Bélgica	-282,1	487,5	1.582,7	-337,2	-543,0	1.838,8	412,6	-80,0	-1.804,6	-442,6	333,6	-1.277,6
Italia	-806,3	-1.213,6	200,3	-72,3	80,4	537,5	-9.173,6	-657,8	642,2	1.656,5	749,1	768,6
Países Bajos	-970,2	-1.323,6	-1.298,4	-203,9	-373,0	-1.375,3	-101,4	571,1	-1.189,7	-45,6	-788,3	-2.148,3
Polonia	58,4	1.626,1	-761,8	-129,3	63,5	-136,1	-300,7	-7,3	50,8	2.717,5	629,2	-248,0
Austria	-185,3	-771,2	83,4	-35,3	-297,2	-2.256,4	-526,9	-136,4	-947,6	1.011,1	405,1	-176,0
Suecia	163,7	-677,3	-898,2	-139,1	769,0	-2.822,8	-528,3	-120,7	-578,4	281,5	-235,9	-444,4
República Checa	1.587,5	2.576,1	823,7	-68,1	292,7	4.749,8	-387,2	-47,2	-927,6	3.617,6	1.620,8	1.518,1
Eslovaquia	1.150,9	1.044,6	1.008,3	-60,4	268,0	2.159,1	1.257,4	5,5	-2.128,2	-171,2	1.332,5	-809,4
Hungría	-48,3	625,5	2.953,1	-24,1	87,4	1.382,8	-133,2	-7,1	-107,9	-289,5	109,9	-1.265,4
Portugal	-190,2	-265,4	415,5	-145,5	-781,9	-406,2	-227,1	-30,1	-149,9	-216,6	354,4	-211,3
Dinamarca	-239,1	-710,1	190,1	-571,6	-76,1	-8,9	-935,3	-48,3	-148,5	-79,2	125,5	-21,1
Rumanía	44,1	34,9	546,9	-29,1	-69,1	1.654,8	-173,0	-20,3	227,3	576,5	955,5	-345,7
UE 27	1.020,8	688,3	887,3	-712,1	1.232,2	1.797,9	-513,0	-549,4	-17.605,7	3.105,8	5.159,6	-23.091,1
TOTAL MUESTRA	260,5	1.862,5	3.143,5	-1.875,3	2.908,9	12.340,0	-9.151,9	-825,5	-16.762,6	3.562,5	5.081,1	-21.166,9

Cuadro 8. 12 Saldos extra UE en función del tipo de vehículo y del tipo de parte y componentes, 2015

	Automóviles								Partes			
	Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
	< 1.000	Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	-35,0	3.179,3	39.532,6	15.280,7	258,6	6.109,6	1.099,9	788,2	9.109,5	7.160,7	1.357,9	2.776,5
Reino Unido	-303,7	-133,8	7.788,5	7.735,4	-75,9	-11,8	1.840,8	107,4	-1.089,4	202,7	-40,3	2.460,1
Francia	-44,7	283,2	242,1	24,9	-598,0	504,0	-32,8	88,0	350,5	898,7	77,4	-227,6
España	-5,6	799,0	1.419,1	-7,4	224,8	635,9	-25,7	29,3	-380,8	1.272,6	-49,4	129,5
Bélgica	-282,7	-341,7	-463,6	377,8	-177,7	-1.693,9	-609,0	3,2	-27,0	458,8	1,8	-186,2
Italia	-238,3	-133,9	3.330,2	1.984,1	16,2	-612,0	-600,0	-11,1	133,2	1.586,5	17,9	171,5
Países Bajos	-83,2	-79,1	48,6	60,2	-49,5	-75,7	69,6	19,3	30,9	312,0	-485,3	-548,6
Polonia	26,2	152,0	72,9	-10,0	-11,8	302,4	-5,5	-0,0	35,9	61,1	19,7	-165,6
Austria	-6,6	-54,4	-7,4	567,5	-39,0	-36,5	195,8	-1,7	25,6	-29,2	-1,7	19,6
Suecia	-2,0	-57,5	1.701,5	8,0	-8,7	390,1	10,5	-47,4	206,4	278,5	60,9	36,9
República Checa	33,4	503,2	1.279,2	8,3	37,4	990,0	-5,0	-0,8	-505,3	204,3	51,9	-160,4
Eslovaquia	71,0	20,3	1.933,6	873,4	4,6	148,3	508,4	31,1	-446,8	-92,4	118,3	-76,3
Hungría	-1,8	125,1	575,1	0,3	1,7	253,2	26,9	-3,2	157,6	-10,6	50,5	-84,7
Portugal	-5,1	57,3	276,3	3,1	-10,2	-41,6	9,7	-1,0	-26,6	39,0	-17,5	-16,8
Dinamarca	-49,7	-62,1	8,8	2,2	-5,5	30,6	-10,0	5,6	-116,4	34,1	4,8	-48,6
Rumanía	61,9	157,1	206,7	-0,7	310,8	-14,5	-2,6	-0,1	180,2	505,7	16,5	105,1
UE 27	-1.009,7	4.083,2	57.536,9	26.607,5	-1.209,3	6.796,8	3.251,7	1.009,2	7.593,8	12.901,2	1.173,0	897,7
TOTAL MUESTRA	-866,0	4.413,9	57.944,2	26.907,8	-122,3	6.878,0	2.470,9	1.006,7	7.637,4	12.882,8	1.183,3	4.184,5

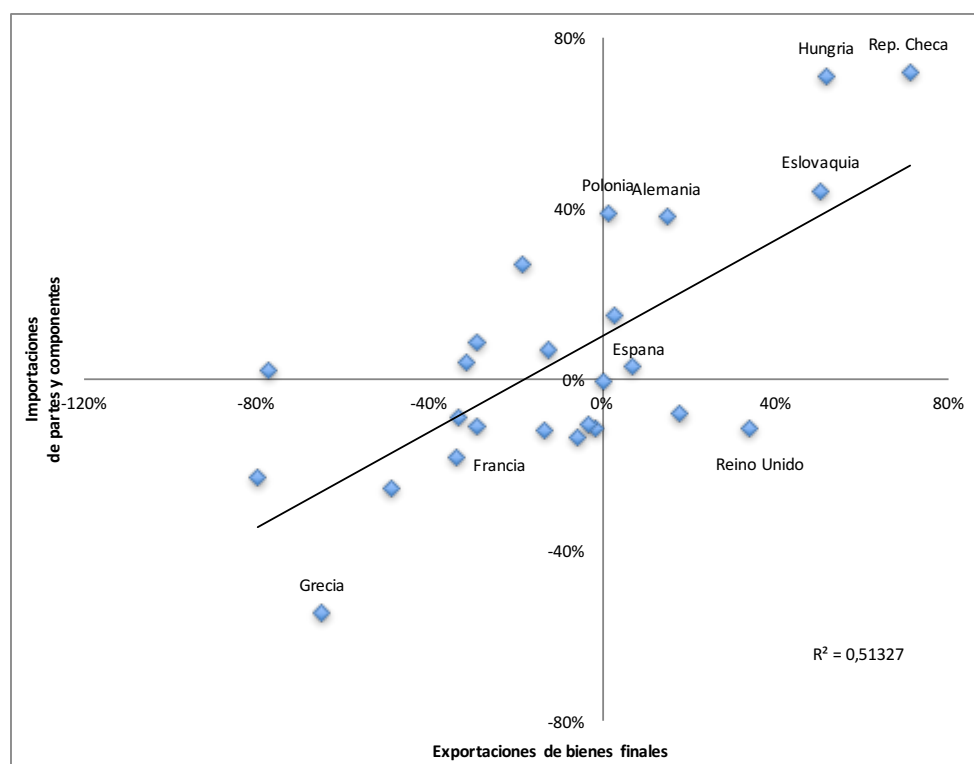
Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

En consecuencia, el incremento de la polarización de posiciones productivas se traduce en una creciente diferenciación según tipos de bienes producidos y concentración geográfica de los destinos, generando distintas posiciones en términos de saldos netos en función de la evolución junto con las demandas internas. A ello se añade el segmento de partes y componentes, con un incremento creciente tanto en su participación sobre los distintos flujos intercambiados como en su capacidad de generación de posiciones netas. Una tendencia que supone una evidencia más de la consolidación de una tendencia de fragmentación productiva crecientemente articulada en su dimensión internacional, dentro de la cual existen también posiciones productivas diferenciadas, así como un estrecho vínculo con el volumen de producción en cada país.

Por otro lado, la reorientación geográfica de las exportaciones regionales del sector, con un incremento en los últimos años de las exportaciones extrarregionales, responde a la evolución de bienes muy concretos, y particularmente concentrados en Alemania y Reino Unido. El resto de socios mantienen un claro vínculo con el mercado comunitario. De este modo, el patrón de especialización productiva condiciona la capacidad de reorientación exportadora. Una especialización fortalecida a partir de la concentración de la producción de modelos específicos en pocas plantas, con un incremento de la orientación exportadora, como es el caso de las economías del Este y, en menor medida, de España.

A ello hay que añadir que, dentro de las distintas especializaciones, además de la importancia de la medida a través de la cilindrada, hay que tener en cuenta la existencia de modelos de vehículos diferentes dentro de las mismas cilindradas. En una tendencia de concentración productiva, la evolución de las exportaciones de un país resulta de este modo crecientemente condiciona por el éxito o fracaso de las estrategias comerciales de los grupos automotrices. Por otro lado, recordemos el protagonismo que los principales grupos siguen manteniendo en sus respectivos mercados nacionales, por lo que dicha evolución exportadora resultará también condicionada por la evolución de la demanda en los respectivos países a los que pertenecen los principales fabricantes instalados.

Gráfico 8. 5 Tasas de variación de exportaciones de automóviles y de importaciones de partes y componentes, 1999-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

En definitiva, el sector automotriz europeo se caracteriza por una creciente estratificación de posiciones, tanto en el segmento de bienes finales como en el de partes y componentes, que genera una creciente articulación dentro del espacio regional. De este modo, las distintas evoluciones exportadoras están condicionadas no sólo por la posición ocupada dentro del segmento productivo de bienes finales, sino también por la ocupada dentro del de partes y componentes, limitando en consecuencia la generación de superávit de una estrategia expansiva de exportaciones. Una situación evidente al relacionar, por un lado, las tasas de variación de las exportaciones de bienes finales con las de variación de importaciones de partes y componentes y, por otro lado, al atender a la evolución del peso de las importaciones de partes con destino al ensamblaje.

Capítulo 9. Posición en el espacio regional articulado

La existencia de una tendencia de posiciones productiva diferenciadas y de una articulación productiva dentro del espacio regional, guarda una relación directa con la evolución de la inserción comercial a nivel individual, así como el papel desempeñado dentro del stock de inversión existente en el sector. Sin embargo, hemos visto cómo han ganado importancia otros mecanismos de control no accionarial a través del fortalecimiento del grado de fragmentación productiva del proceso de producción del automóvil, y su articulación mediante intercambios comerciales la dimensión internacional. Por ello, aplicaremos la metodología de Mahutga tanto a los intercambios comerciales bilaterales, como al stock de inversión existente en cada economía en función, bien de la importancia relativa de dicho destino sobre el total emitido por el país de origen, o bien de la importancia relativa de dicho inversor sobre el total recibido por el país de destino.

El capítulo se divide en tres puntos. En el primer presentamos los resultados del indicador de posición de IED, tanto en términos de emisor como de receptor. En el segundo, presentamos los resultados del indicador en términos comerciales, tanto como vendedor de bienes finales como en términos de comprador de partes y componentes. En el tercer apartado, presentamos la red de intercambios bilaterales, que nos permitirá obtener una panorámica de la estratificación concreta del espacio productivo regional del sector automotriz.

9.1 Indicadores de posición inversora

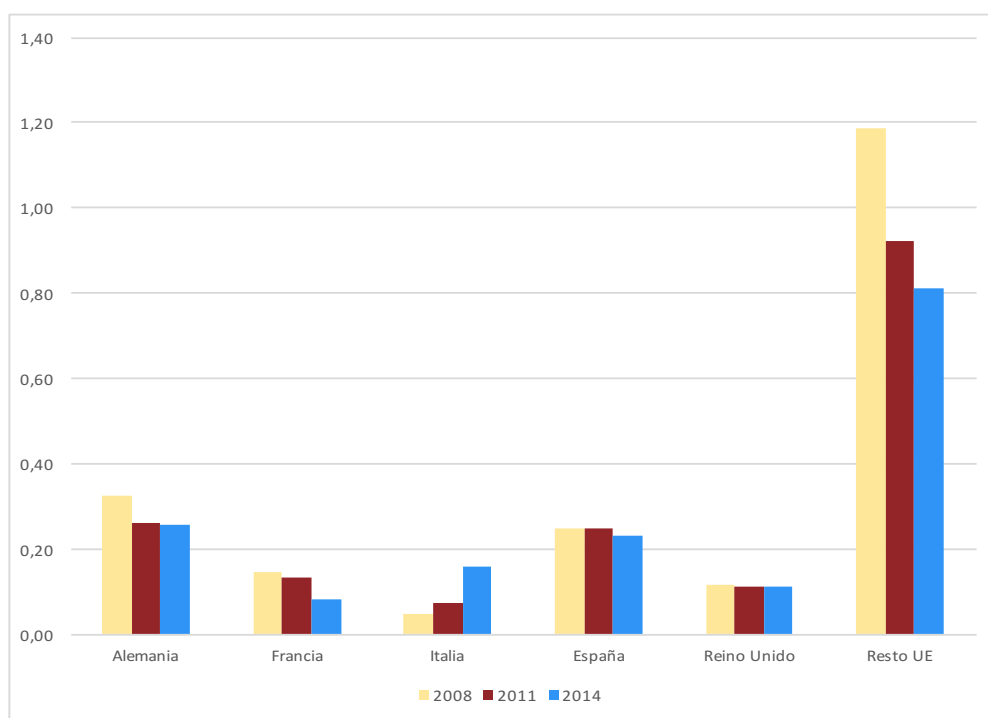
Tradicionalmente la forma de establecer los mecanismos de articulación y control ha sido la expansión del stock de inversión en otros territorios, cuestión que no ha perdido vigencia dentro del sector, motivo por el que aplicamos los indicadores de posición sobre el stock de IED, con el fin de conocer la importancia relativa de los distintos emisores y receptores dentro del espacio productivo regional.

Para la medición de la posición en cadenas de producción, Mahutga (2011) propone dos indicadores que, en última instancia, miden la representatividad de las exportaciones de un país sobre las importaciones del resto (*producer-driven*), o bien la representatividad de las exportaciones de cada país sobre las importaciones totales que realiza un país (*buyer-driven*). Esos resultados se indicarán en el siguiente punto dedicado a posición comercial, pero en este hemos readaptado ese indicador a la medición de la posición en términos de IED.

Tanto en una dimensión comercial como inversora, es un indicador que mide la importancia relativa sobre el resto, de manera que se registrará un valor mayor cuanto mayor sea el peso de la variable medida sobre la respectiva economía de destino u origen, así como cuanto mayor número de relaciones registre la economía para la que

se calcula. De este modo, un resultado creciente vendría a señalar un incremento de la importancia de la economía sobre el resto.

Gráfico 9. 1 Tasas de variación de exportaciones de automóviles y de importaciones de partes y componentes, 1999-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat e institutos nacionales de estadística

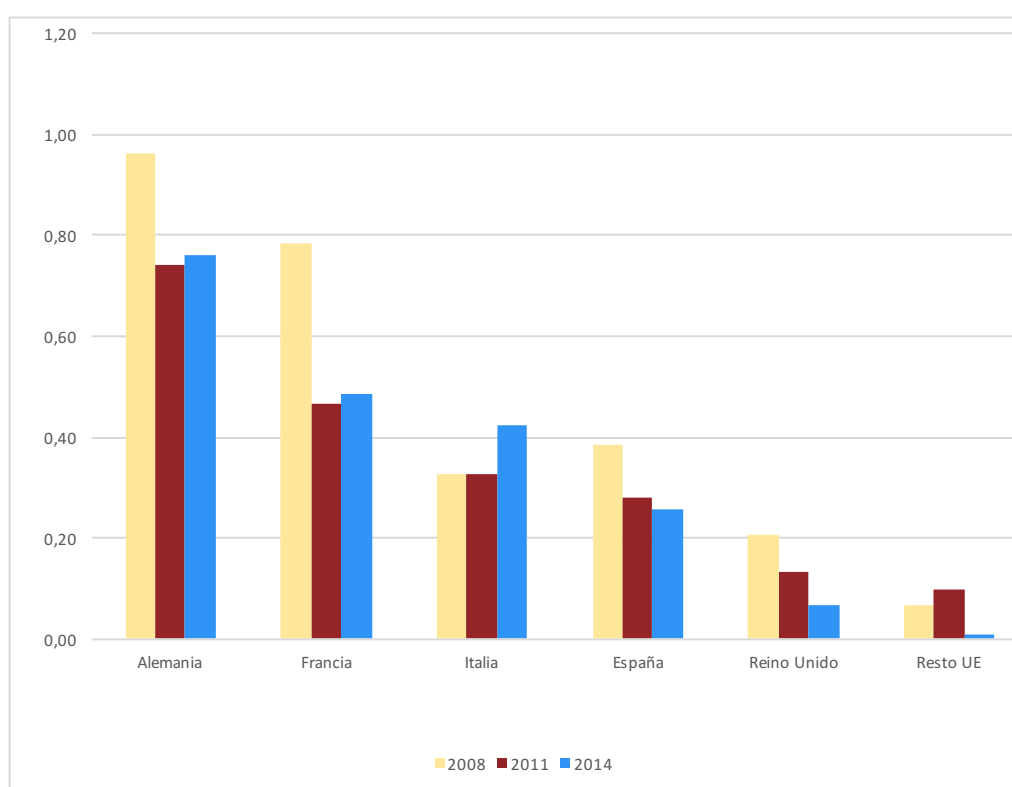
Atendiendo en primer lugar al indicador según la importancia relativa como receptor de inversor, llama la atención el elevado registro del grupo “resto UE” respecto a las principales economías europeas. Veámos en el capítulo 7, que los principales destinos de inversión dentro del sector automotriz europeo los constituían países del Este – República Checa y Polonia, fundamentalmente-, seguido de Reino Unido y España. Pero conviene tener en cuenta que este indicador mide la importancia relativa, de modo que países como República Checa o Polonia, incluidos en el grupo de “resto”, tendrán mayor registro en el mismo cuanto mayor concentrado sea el origen de dicha inversión, en este caso, como vimos, fundamentalmente alemán y extracomunitario.

Por el contrario, economías como la española que presentaban importantes stocks de inversión presentan registros más bajos en este indicador debido a la existencia de un mayor número de inversores, y por tanto a una menor importancia relativa de cada uno de ellos. No obstante, presenta un registro superior al de Italia, Francia o Reino Unido, indicando la importancia de las inversiones realizadas en el país para los emisores, que han fortalecido un patrón de especialización muy marcado tanto vehículos diésel (Renault, Seat) como gasolina de gama media-baja (Volkswagen).

Del mismo modo, Alemania presentaba menor stock en volumen que Francia, sin embargo, presenta mayor valor en este indicador. Un dato que refleja la importancia de

la economía alemana también como destino inversor, fundamentalmente de inversores de origen extrarregional. Bien es cierto que los volúmenes de inversión realizados en Alemania por grupos extranjeros, vinculados con el sector automotriz, a menudo son menos cuantiosos que los realizados en otros países europeos, debido fundamentalmente a su concentración en centros pequeños de innovación de partes específicas, o a la ubicación de sedes centrales, frente a inversiones de plantas de ensamblaje en países periféricos destinados a grandes volúmenes de producción. En cualquier caso, es significativo la importancia relativa alemana como receptora de inversión, frente a otras economías centrales como Francia o Reino Unido.

Gráfico 9. 2 Tasas de variación de exportaciones de automóviles y de importaciones de partes y componentes, 1999-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat e Institutos Nacionales de Estadística

La importancia relativa de Alemania destaca también en el indicador de posición como emisor de inversión. Unos resultados esperables tras el análisis del tejido empresarial y su control por parte de empresas extranjeras, que veíamos en el capítulo 7, donde destaca el control de producción alemán.

No obstante, tanto en este indicador como en el de receptor, se aprecia una tendencia de descenso general. Esta evolución puede explicarse por dos tendencias simultáneas que inciden en la variación de los pesos relativos del resto. En primer lugar, hay que tener en cuenta que el periodo que se muestra es 2008-2014, donde se producen desinversiones en el sector y, como hemos visto en el capítulo 6, un crecimiento del número de quiebras, fusiones y adquisiciones, tanto en el nivel de ensambladores como

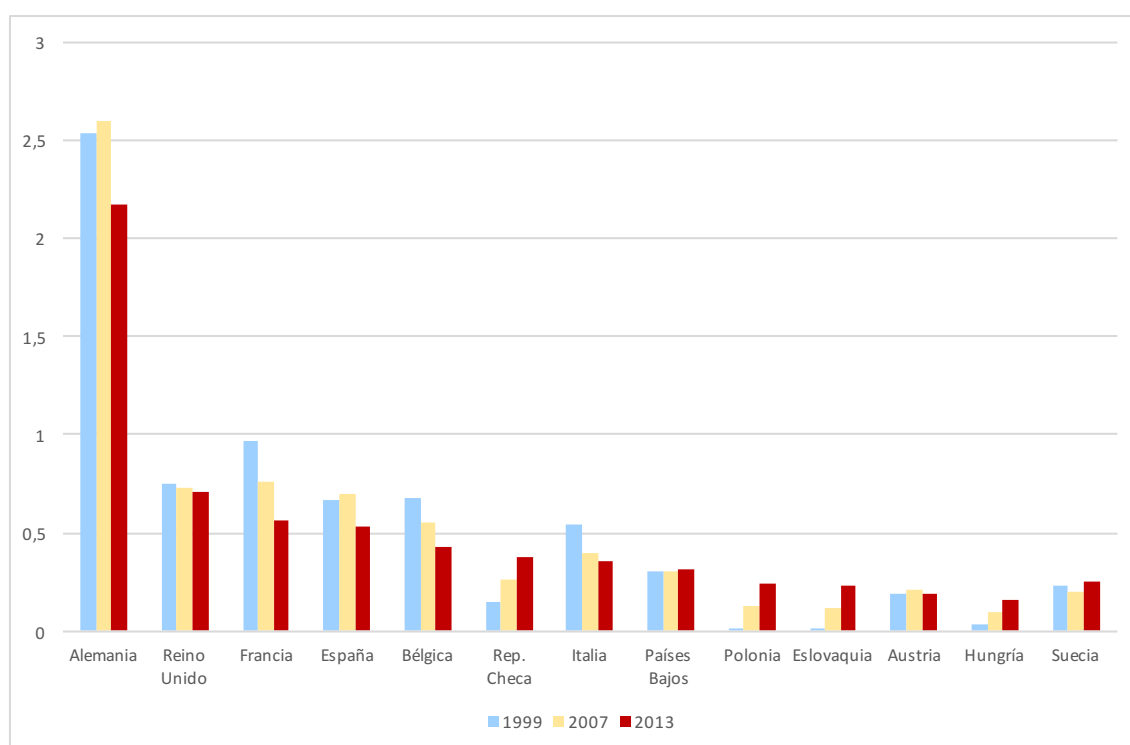
de proveedores. En sentido, al ofrecer resultados hasta 2014, no se incluyen las últimas operaciones en el sector, y específicamente la venta de General Motors Europa a PSA. En segundo lugar, como vimos en el capítulo 7, es un periodo de crecimiento de inversiones de origen asiático que, aunque partían de niveles muy bajos, han incrementado la importancia relativa de las inversiones con origen extracomunitario.

9. 2 Indicadores de posición comercial

La evolución del indicador de posición aplicado en términos de vendedor de bienes finales, y su importancia sobre las estructuras importadoras del resto, muestra el elevado peso de la economía alemana. La elevada diferencia que registra Alemania respecto al resto de socios es signo de su centralidad sobre el resto de estructuras comerciales. Unos resultados que se deberían corresponder con un elevado número de relaciones con el resto de socio comunitarios –cuestión que abordaremos en el siguiente punto-.

Del mismo modo, los resultados de Francia, de Italia, se corresponden con las tendencias descritas en el capítulo 8, en relación a la pérdida de concentración exportadora en el sector automotriz. No tanto en el caso de España, en donde veíamos un fortalecimiento de las exportaciones del sector que, al estar correspondidas con un incremento de este indicador, se deberán estar produciendo en paralelo a una concentración de intercambios o una pérdida de vínculos con otras economías europeas. De igual manera, en el caso de las economías del Este, aunque el indicador registra una tendencia creciente, su valor es sumamente bajo en comparación con otros socios, lo que contrasta con el fuerte incremento de especialización exportadora y orientación externa que veíamos en el capítulo anterior. Aquí, de nuevo, la clave será acompañar estos resultados con el análisis de articulación que, en el caso de estas economías, deberá arrojar una alta concentración de intercambios hacia pocos socios.

Gráfico 9. 3 Indicador producer-driven, considerando bienes finales sobre flujos totales

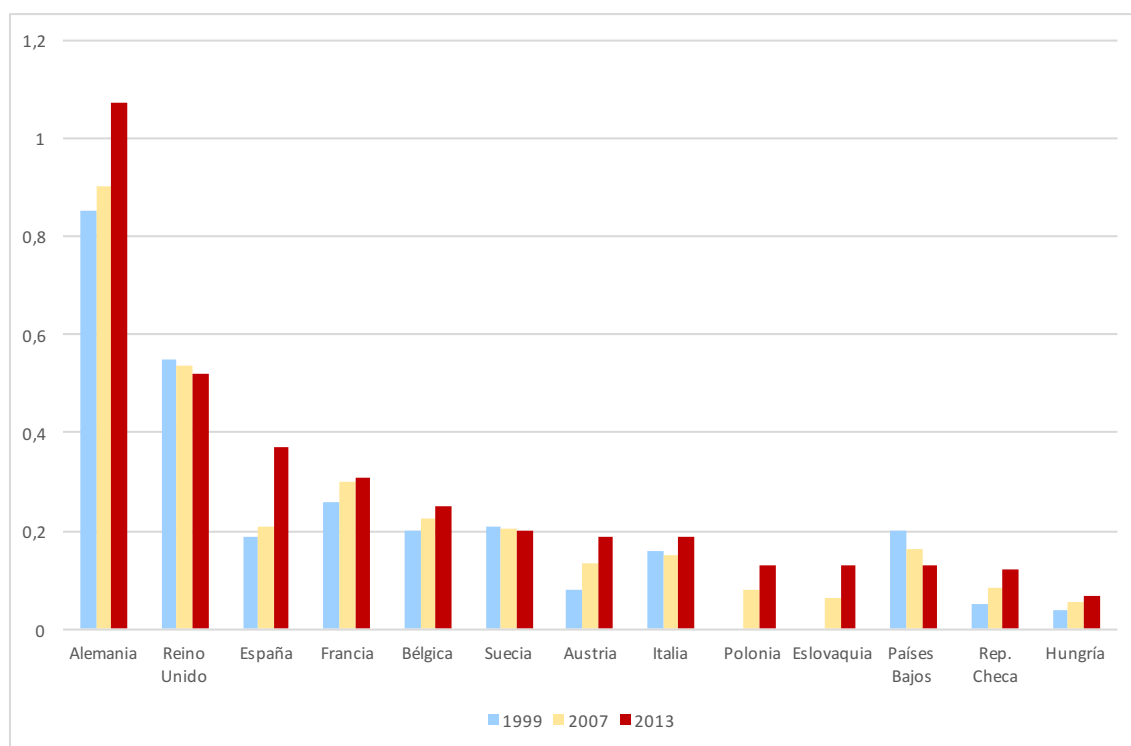


Fuente: elaboración propia, Eurostat

La brecha entre los principales productores y los países del este europeo se reduce en términos del indicador *buyer-driven* o, en otras palabras, existe menos concentración de poder en los resultados de este indicador que en los calculados en términos de *producer-driven*. Un resultado que evidencia que la cadena en su conjunto es fundamentalmente *producer-driven*, y revela la importancia del patrón de especialización dentro de los propios bienes finales. Al mismo tiempo, se produce una tendencia generalizada de aumento de poder por parte de los productores tradicionales –Alemania, Francia, Italia- (Gracia y Paz, 2015).

Por otro lado, se aprecia el crecimiento general del indicador, lo que encaja con el incremento del proceso de fragmentación del proceso de producción y la importancia creciente de los intercambios de partes y componentes sobre los intercambios totales. Dicho crecimiento es especialmente notable, de nuevo, en el caso alemán, lo que revela su importancia como comprador de partes y componentes, cuya tendencia creciente sería resultado de las estrategias de deslocalización de la producción de algunas de ellas hacia economías del Este, y particularmente aquellas producidas por los mismos grupos automotrices, que luego parte de la misma es recomprada por la economía alemana. Sin embargo, esa misma tendencia de crecimiento que se registra en otras economías, aunque de manera más atenuada, como en el caso de España o los países del Este, vendría a indicar un incremento de la dependencia importadora de partes y componentes, en línea con la evolución de patrones de especialización en cada uno de los subsegmentos, que describimos en el capítulo anterior.

Gráfico 9. 4 Indicador buyer-driven, considerando partes y componentes sobre flujos totales



Fuente: elaboración propia, Eurostat

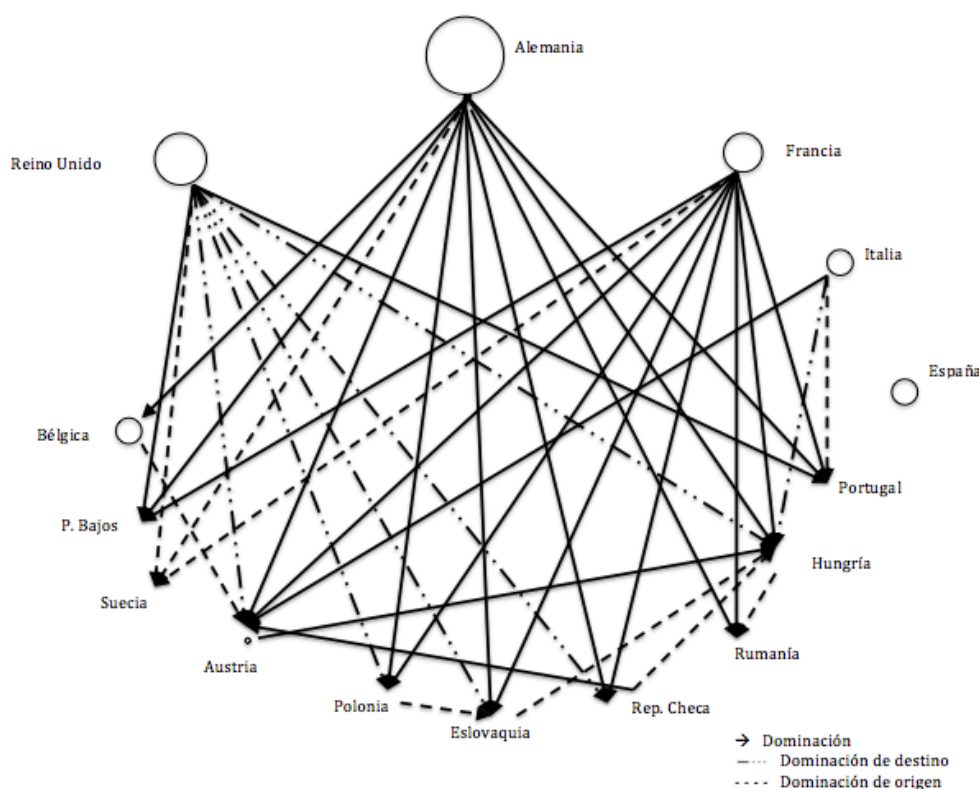
9.3 Dibujo de la red regional

En la jerarquización de los intercambios comerciales resulta trascendente conocer el número de relaciones entre países. Principalmente porque la existencia de relaciones comerciales es la base de la existencia, o no, de relaciones de dominación o dependencia. Es decir, se asume que, si entre dos países no existen intercambios comerciales o son poco relevantes, no puede existir una relación de dominación o dependencia. Para la medición del grado y sentido de la jerarquización de los intercambios comerciales, consideramos la propuesta de Piana (2006) –explicada en el capítulo 1–, que considera los intercambios bilaterales estableciendo relaciones entre pares de países y permite, en última instancia, identificar entre qué países se producen los intercambios comerciales, contextualizando los datos agregados a nivel sectorial. Un país puede tener una cuota en el mercado europeo similar a otro, pero al mismo tiempo establecer relaciones con menor número de países.

Para la presentación de resultados distinguimos, por un lado, entre aquellas relaciones de dominación –que incluyen la dominación de destino, de origen, o ambas, mostrando una relación de doble dependencia– que vendrían a indicar que la economía desde la que se emite la dirección de la relación –indicado por la dirección de la flecha– es

importante como proveedor, como cliente o como ambas cosas para la economía hacia la que se dirige dicha relación, pero no ocurría así al sentido contrario.

Diagrama 9. 1 Principales relaciones de dominación y dependencia comercial, 2014



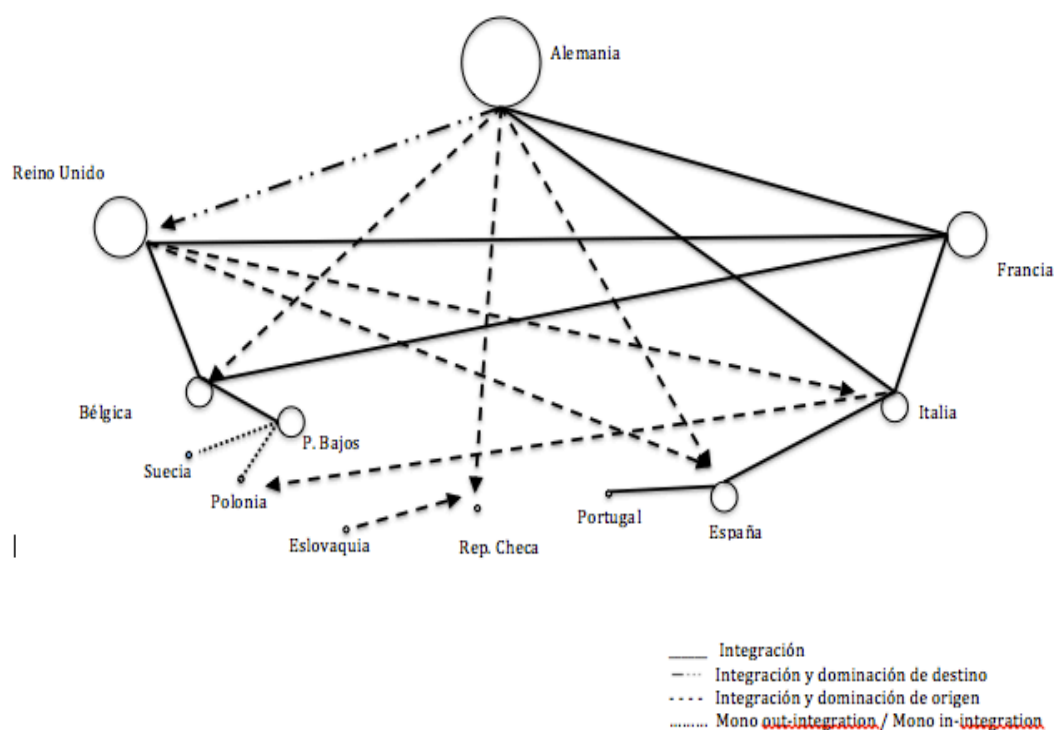
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat Comext

El primer diagrama muestra la concentración de intercambios hacia tres economías fundamentalmente: Alemania, Reino Unido y Francia. El dominio alemán se constata al presentar mayor número de relaciones de dominación, esto es, al configurarse como cliente y proveedor de importancia para mayor número de socios comunitarios. En el caso de Reino Unido, las relaciones serían de dominación de destino, lo que nos indicaría que para los países con los que se relaciona adquiere relevancia como mercado de venta de su producción, pero en cambio Reino Unido no es relevante como proveedor para éstas. Una diferencia significativa del distinto grado de integración de las respectivas economías, y que muestra unas relaciones comerciales respecto al Reino Unido relevantes dentro de los intercambios comerciales, pero no desde el punto de vista de la transnacionalización del proceso productivo. Unos resultados que encajan con el análisis de patrones de especialización, donde veíamos la mayor orientación extracomunitaria de ambas economías, pero manteniendo en el caso de Alemania fuertes lazos intrarregionales.

Otros productos tradicionales en el sector, o bien presenta un número muy inferior de relaciones –Italia-, o bien establecen algunas relaciones de dominación, pero también otras de dependencia –Bélgica- o bien ninguna –España-. Del mismo, las economías del Este son fundamentalmente receptoras de relaciones de dominación, aunque los

resultados de 2014, comienzan a relucir relaciones entre ellas mismas, concentradas en las de tipo “de origen” que vendría a indicar cierta relevancia del aprovisionamiento entre ellas mismas. Unos resultados que podrían encajar con las tendencias de los últimos años de instalación de megaproveedores, que habrían acompañado la estrategia de localización de nuevas plantas ensambladoras, así como el desplazamiento de la fabricación de algunas partes y componentes de los propios grupos automotrices –como las plantas de motores de Volkswagen en Polonia-.

Diagrama 9. 2 Principales relaciones de integración comercial, 2014



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat Comext

Atendiendo a las relaciones de integración –es decir, cuando los dos países considerados son importantes mutuamente- se aprecia la relación entre unas pocas economías, los productores tradicionales en el sector, y fundamentalmente entre el triángulo formado por Alemania, Francia y Reino Unido, y menor medida, Italia y España. Pero si se atiende al tipo de relaciones, se aprecia como Alemania pierde alguna de las relaciones de integración, lo que indica que mientras la economía alemana es importante para la otra economía, ésta solo lo es como cliente o proveedor para la economía alemana. Un resultado que, al igual que en el caso de Reino Unido, sería de nuevo un signo de esa mayor orientación extracomunitaria. Por otro lado, surgen algunas economías que establecen algún tipo de relación de integración, como en el caso de Portugal y España, Bélgica y Países Bajos o Eslovaquia y República Checa –explicada por la cercanía física-, y otras explicadas por las estrategias desarrolladas por las empresas transnacionales –como en el caso de Italia y Polonia (estrategia de Fiat)-.

Por tanto, según estos dibujos de red, encontramos un esquema muy similar al descrito por las teorías dependentistas –recordemos el esquema de Galtung (1971) descrito en el capítulo 1-, el que unas economías centrales establecen relaciones de integración con fuertes vínculos entre sí, mientras se relacionan con otras economías periféricas, cuyas relaciones se encuentran muy concentradas respecto a los países centrales pero desconectadas respecto a otras economías periféricas. Encontraríamos una posición intermedia como España, Suecia, o en menor medida Bélgica o Países Bajos –dado que su posición geográfica sobrevalora sus datos comerciales- que establecen algunas relaciones de integración, pero no ejercen relaciones de dominación respecto a posiciones periféricas.

Una panorámica interesante, pero que debemos acompañar con otros años, de manera que podamos obtener una idea de la evolución a lo largo del tiempo, que nos permita observar si se produce un fortalecimiento de la jerarquización o cambios en el tipo de articulación.

Atendiendo a los resultados de 2007, se evidencia de nuevo el domino alemán siendo, por un lado, la única economía que establece relaciones de relevancia con todas las demás, y de nuevo, por otro lado, no registra ninguna relación de tipo dependiente. Pero destaca un hecho que sólo ocurre en el caso de Alemania: es la única economía que, tanto en 2007 como en 2014, establece vínculos con la totalidad de socios comunitarios. Otras economías registran un alto número de relaciones, como Francia o Reino Unido, pero diferenciadas a las alemanas no solo por su número, sino también por registran menor número de relaciones de dominación y mayor de dominación de origen. Es decir, si la economía alemana cobraba importancia como proveedor y cliente para la mayoría de socios europeos, el papel de la economía francesa es más relevante como proveedor.

En términos agregados a nivel europeo, destaca el incremento desde 2007 de relaciones de dominación –que tienen su anverso en relaciones de dependencia-, que ascendían ese año a un total de 43 y en 2013 51. Al mismo tiempo, aumenta el número de “no relaciones”, fruto del incremento de los intercambios extracomunitarios, de manera que a nivel europeo se fortalece la concentración de los intercambios con la economía alemana, evidenciando que a mayor número de relaciones mejor posición en la cadena frente a economías con relaciones muy concentradas, a pesar de su relevancia en términos regionales –especialmente la periferia del este-.

Cuadro 9. 1 Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2013

2013	I	D	Ddi	Dsi	Dd	Sd	Moi	Di	Si	Mii	Dpdi	Dpsi	Ddp	Sdp	Dp	NR
Alemania	2	20	1	3		1										
Francia	5	12			2	4										4
Reino Unido	2	5		1	7	4					1					7
Suecia		4				1	1				1			2	1	17
Italia	3	2		1	2	5						1				13
España	3					3						2				19
Bélgica	3	2	1			5						1				15
Países Bajos	1	1				1	1			1					3	19
Polonia					3	4			1	1		1	1			14
Finlandia		1										1	3	2		20
Austria		1			1							1	1	4		19
Irlanda												1	1	3		22
Hungría						2						1	3	3		18
Rumania		1											1	3		22
Rep Checa		1				6			1		2	1		1		15
Estonia	1											1	2	2		21
Letonia	1										1		1	3		21
Grecia								1				1	3	3		19
Bulgaria					1							1	3	2		20
Malta												1	2	2		22
Lituania			1		1								4	1		20
Chipre								1					2	2		22
Eslovaquia				1		1						1	1	2		21
Portugal	1												1	3		22
Dinamarca												2	3	2		20
Eslovenia		1										2		3		21
Luxemburgo												1	1	4		21
Croacia													2	3		22

Fuente: Elaboración propia, Eurostat

Cuadro 9. 2 Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2007

2007	I	D	Ddi	Dsi	Dd	Sd	Moi	Di	Si	Mii	Dp	Dpdi	Dpsi	Ddp	Sdp	NR
Alemania	3	21	1			1										
Francia	4	6			1	12						1				2
Reino Unido	2	5	2		6	2					1					8
Suecia		4			1	1	1				2	1			1	15
Italia	3	3		1	4	4						1				10
España	4	1	1		4	7										9
Bélgica	2	1	1	1		3						1	1			16
Países Bajos		1			1	3				1	2	1			2	15
Polonia		1			2	1			1		3			1	1	16
Finlandia			1			1					2	1			3	18
Austria					2	1					2			2	2	17
Irlanda					1						2			1	4	18
Hungría					1	1	1				2			2	3	16
Rumania					1					1	3			1		20
Rep Checa						1		1	1		2			2	2	17
Estonia	1						1				1	1			2	20
Letonia	1							1			2				2	20
Grecia								2			1			1	3	19
Bulgaria								1			1			3	2	19
Malta											1			1	3	21
Lituania							1	1			1				2	21
Chipre								1			2			1	2	20
Eslovaquia										1	2			2	1	20
Portugal											3	1		1	1	20
Dinamarca											3			1	2	20
Eslovenia											3	2				21
Luxemburgo											4			1	1	20

Fuente: Elaboración propia, Eurostat

El alto grado de concentración de relaciones de dominación, y su anverso de dependencia, revela una organización jerarquizada del espacio regional, concentrada

desde las posiciones periféricas hacia las posiciones centrales. El dominio alemán es, sin lugar a dudas, uno de los aspectos más destacables lo cual resulta coherente con la relevancia que tiene tanto como productor como consumidor, así como con su importancia en términos productivos, inversores y dentro de los respectivos tejidos empresariales. Se trata de la única economía que establece relaciones de relevancia con todas las demás mientras que el resto de países, incluidos algunos de los grandes productores, no mantienen relaciones con la mayoría de las economías europeas (por ejemplo, Italia con 13 y España con 19 en 2013)²¹⁸.

En el caso de la economía española, la reducción de importaciones hace perder número de relaciones, a pesar de mantener tres relaciones de integración (Francia, Italia y Portugal). Con dos economías, Alemania y Reino Unido, con las que establecía relaciones de integración en 2007 –ambos se necesitaban mutuamente como proveedor y cliente–, tiene ahora relaciones de dependencia en las que, sin embargo, España mantiene su importancia como proveedor con ellas dos. Sin embargo, en términos generales la economía española, al igual que le ocurre a Francia, pierde relevancia como proveedor. Un papel cada vez más cubierto con la emergencia de algunos países del este europeo, en concreto República Checa y Polonia, evidente por el incremento del número de relaciones y la concentración de estas en las de tipo dominación de origen (Sd).

En definitiva, el intenso proceso de fragmentación y relocalización productiva experimentado en los últimos 15 años que ha modificado las posiciones de ciertos países como proveedores, no ha alterado la posición alemana de dominio. El espacio de intercambios regionales adquiere una forma de estrella, entre un centro integrado entre sí que establece relaciones con países periféricos aislados. Un escenario que se ha fortalecido conforme se agudizaba, por un lado, la concentración en términos de IED y producción y, por otro lado, los respectivos patrones de especialización.

9.4 Evolución de cuotas en el mercado europeo y reorientación exportadora

Dada la concentración geográfica de los intercambios comunitarios y el bajo peso que vimos que adquirirían las importaciones con origen extracomunitario, en términos de cuotas, el mercado europeo está dominado por los países de la región, y fundamentalmente por Alemania. Con respecto al mercado intracomunitario, 15 de los 27 socios representaban en conjunto el 80% del mismo en 2015. En comparación con 1999 se aprecia una reducción de la cuota de mercado de los productores tradicionales

²¹⁸ La economía española registró en 2007 más relaciones de integración que Alemania, en concreto con Italia, Francia, Reino Unido y con la propia Alemania. Junto a estas relaciones de integración (en la que ambos países que forman el par son importantes entre sí como proveedores y clientes), destaca su papel como proveedora (7 relaciones), al tiempo que el de cliente se centraba principalmente en esas cuatro economías en las que aparecían relaciones de integración.

–Francia, España, Italia y Reino Unido- mientras aumenta la de las economías del Este - República Checa, Polonia, Eslovaquia y Hungría-. Alemania mantiene su hegemonía con un 25,1% del mercado comunitario, aunque con una reducción de un punto desde 2007.

Ocho de las quince economías consideradas, registraban una ratio de exportaciones intracomunitarias sobre sus exportaciones totales (siempre referidas al sector del automóvil) superior al 70%, y en tan sólo dos de ellas –Alemania y Reino Unido- son superiores los intercambios extracomunitarios en 2013. Por tanto, siendo cierta la tendencia acelerada de reorientación exportadora, la mayoría de los socios comunitarios mantienen a la UE como principal socio y tan sólo dos países han podido agudizar esa estrategia hasta el punto de que tengan más peso los intercambios con el exterior de la zona comunitaria.

Cuadro 9. 3 Cuotas de mercado en el sector automotriz europeo

	1999	2007	2015
Alemania	25,5%	26,6%	25,1%
España	8,9%	7,9%	8,1%
Francia	12,3%	8,9%	6,9%
Bélgica	8,6%	7,3%	6,8%
República Checa	1,4%	3,1%	5,3%
Italia	6,3%	5,5%	4,7%
Reino Unido	7,4%	4,9%	4,4%
Polonia	0,8%	2,7%	3,7%
Países Bajos	3,8%	3,1%	3,4%
Eslovaquia	0,7%	1,8%	3,1%
Hungría	0,8%	1,6%	2,6%
Austria	2,1%	2,5%	2,1%
Suecia	2,6%	2,6%	2,0%
Rumanía	0,0%	0,4%	1,3%
Portugal	1,4%	1,0%	1,0%
Eslovenia	0,4%	0,8%	0,8%
Finlandia	0,5%	0,5%	0,5%
Turquía	0,4%	2,2%	2,9%
Japón	5,0%	2,8%	1,7%
Corea del Sur	1,7%	1,8%	1,6%
Estados Unidos	0,9%	1,5%	1,5%
China	0,0%	0,1%	0,0%

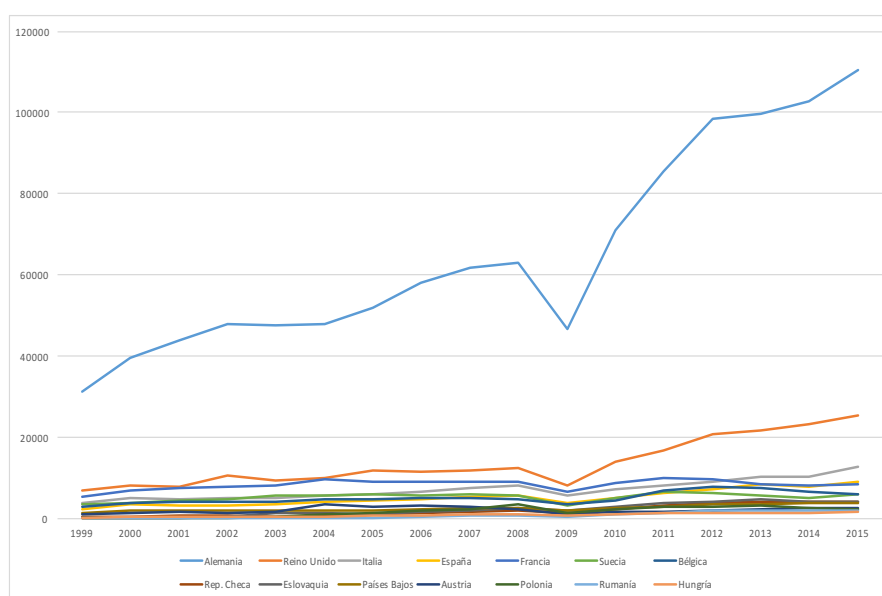
Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext.

Junto con el mantenimiento de la importancia alemana -cuyo registro es más de 3 veces superior al siguiente, se aprecia la pérdida de cuota francesa y británica. La primera fruto de las distintas estrategias adoptadas por los fabricantes franceses, que vimos en el capítulo 6 y sus consecuencias en términos de producción –capítulo 7- y patrón de especialización comercial –capítulo 8-. En el caso de Reino Unido, responde a una materialización de reorientación exportadora, como vimos en el capítulo 8.

Por otro lado, la presencia de competidores extranjeros es muy baja en términos comerciales, destacando el fuerte retroceso de las exportaciones japonesas y el ascenso de las de Turquía y, en menor medida EEUU. Mientras, las exportaciones coreanas se mantienen en torno al 1,5% del mercado regional, y las chinas son muy poco representativas. Unos datos que suponen otra muestra más del grado de regionalización del sector, pero no de la ausencia de competidores extracomunitarios que, como veíamos, optan por estrategias de expansión a partir de movilidad o instalación de

capacidades productivas, computando en consecuencia dentro de las exportaciones de los respectivos países en los que se instalan. Estrategias que, no obstante, contribuyen también al fortalecimiento regional del sector en la medida en la que estimulan el crecimiento de los intercambios regionales, dado el objetivo de exportación hacia el mercado comunitario y la dependencia de importaciones de insumos del mismo. De todas formas, no es despreciable el nivel alcanzado por las exportaciones turcas, japonesas –a pesar de su descenso- o norteamericanas, que se sitúa por encima de socios comunitarios que han registrado importantes incrementos de capacidades productivas en el sector, como es el caso de Rumanía o Hungría. Pero entre ellos, es precisamente el más próximo en términos geográficos, Turquía, quien mayor dinamismo presenta, dando cuenta de la importancia de la distancia en un sector de marcado carácter regional.

Gráfico 9. 5 Evolución de las exportaciones extrarregionales, millones de euros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext.

Y en términos de exportaciones hacia otras regiones de la UE, tras una tendencia de desconcentración hasta 2007, marcada por un crecimiento generalizado –salvo en Reino Unido y Francia, y fundamentalmente en economías del Este-, se concentran desde entonces en Alemania y Reino Unido. Tan sólo Eslovaquia registra mayor cuota extracomunitaria en 2015 que en 2007. Por tanto, han sido estas economías las que protagonizan el crecimiento de los intercambios de la UE con otras regiones del mundo –que veíamos en el capítulo 8-. No obstante, como hemos visto a lo largo del punto anterior, así como de la información que hemos podido obtener del análisis de patrones de especialización, el tipo de relaciones hacia el interior de la UE es diferente entre ambas economías, presentando Alemania una posición más integrada en el espacio productivo regional, y por tanto una posición más central dentro del mismo.

Cuadro 9. 4 Evolución de cuotas de mercado en el sector automotriz europeo, extra UE

	1999	2007	2015
Alemania	51,6%	49,7%	54,5%
Reino Unido	11,2%	9,6%	12,6%
Italia	6,2%	6,1%	6,4%
España	3,9%	4,5%	4,5%
Francia	8,9%	7,3%	4,1%
Suecia	5,9%	4,9%	3,0%
Bélgica	4,6%	4,1%	3,0%
República Checa	0,5%	1,4%	2,1%
Eslovaquia	0,2%	1,7%	2,0%
Países Bajos	2,4%	2,2%	1,9%
Austria	1,9%	2,3%	1,2%
Polonia	0,2%	1,9%	1,2%
Rumanía	0,1%	0,6%	1,0%
Hungría	0,5%	0,8%	0,9%
Portugal	0,2%	0,3%	0,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext.

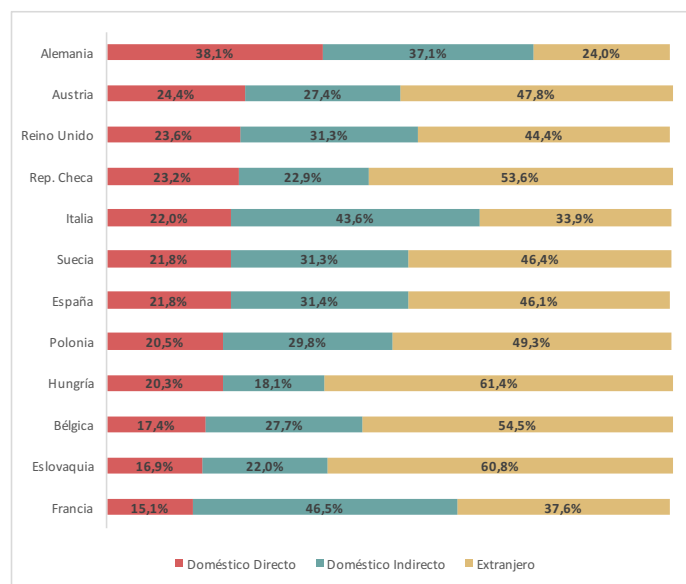
9.5 Valor añadido en comercio

La descomposición de las exportaciones brutas en función del valor añadido doméstico y extranjero permite conocer qué parte de las exportaciones de un país tiene como origen otro país distinto, y qué parte del valor es creado en el propio país (Johnson, 2014). Se ofrece con ello una perspectiva de los intercambios comerciales que elimina desagregada en función de la participación de los distintos actores sectoriales y geográfico, que permite captar con mayor nitidez la aportación real de cada economía a los intercambios, eliminando el doble cómputo de las mercancías en el comercio (OECD, 2015; OECD y OMC, 2012; Banga, 2013; Frederik, 2014). Ofrecen una medición agregada a nivel país, permitiendo distinguir el valor de exportación incorporado en el propio país de aquel que proviene de importaciones de insumos con origen en otros países.

Los resultados de 2011 (último año disponible en la base de datos) muestran, en primer lugar, que los productores tradicionales –Alemania, Francia, Italia– mantienen el mayor nivel de contribución de VA doméstico. La economía germana mantiene el mayor ratio de valor doméstico incorporado en las exportaciones automotrices (76% del total exportado), seguido de Italia (65,6%) y Francia (61,6%). Sin embargo, existen importantes diferencias en la composición de dicho. Así el valor doméstico directo alcanza en Alemania el mayor valor (38,1%), no solo de estos tres países sino también en el conjunto de la UE, mientras que en cambio Francia presenta el menor (15,1%). Sin embargo, las tres economías mantienen una alta contribución del valor doméstico indirecto. Un escenario que refleja las diferentes estrategias desarrolladas por las empresas transnacionales y del segmento retenido en cada país. Como hemos visto en los anteriores capítulos, el proceso de fragmentación regional ha permitido a estas economías desplazar capacidades productivas a otros socios comunitarios, al tiempo que mantienen en el territorio parte algunos segmentos del proceso. En todas ellas se mantienen los principales servicios de innovación, diseño o publicidad, entre otros,

motivos por los que refleja una elevada contribución de valor añadido doméstico indirecto, pero mientras Francia e Italia han desplazado amplios segmentos de la cadena, Alemania ha retenido mayores capacidades productivas, lo que explica las diferencias en el valor doméstico directo.

Gráfico 9. 6 Valor añadido doméstico y valor añadido extranjero en el sector automotriz, 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de TiVA- OECD database

El resto de países presentan en cambio una mayor contribución del valor añadido extranjero, fruto de la dependencia de importaciones de insumos que describimos en el capítulo anterior, y de manera especialmente notable en Hungría, República Checa y Eslovaquia, en los que es mayoritaria la contribución del valor añadido extranjero a las exportaciones. Sin embargo, al mismo tiempo, en algunos casos –como República Checa– la contribución directa de la dimensión directa presenta un registro elevado. Un resultado consecuencia de la intensificación de la producción en las plantas ensambladoras en estos países –captable en esa dimensión directa–, al tiempo que mantienen vínculos más débiles con el tejido interno –captable en la dimensión indirecta–. Por otro lado, comparando la evolución de estos indicadores (ver cuadro anexo) y tomando con cautela los resultados en el periodo posterior a la crisis –dado que la serie llega hasta 2011–, si bien se aprecia con nitidez la tendencia de pérdida de valor doméstico generalizada, el incremento de éste en la periferia del Este es más limitada precisamente por el mantenimiento de esa elevada dependencia importadora.

Unos resultados que evidencian el grado de articulación, la especialización diferenciada, y la intensificación de la función exportadora en estos países. Asimismo, la escasa contribución del valor doméstico indirecto sería reflejo de una menor articulación productiva interna y signo también de una posición periférica –objetivo que, no obstante, escapa de los límites en los que se ha definido la presente investigación –.

CONCLUSIONES

En el primer capítulo de este documento presentábamos los objetivos que pretendíamos abordar a lo largo de la investigación. En la primera parte, nos proponíamos: 1) analizar las estructuras productivo-comerciales de las economías europeas, con el fin de definir la articulación productiva en torno a una división regional del trabajo, 2) identificar los sectores protagonistas de los procesos de movilidad productiva regional y de las distintas estructuras comerciales, diferenciando entre los patrones de especialización intra y extra regional, 3) determinar los factores explicativos de la tendencia de asimetrías comerciales desde el punto de vista productivo hasta el estallido de la crisis, y las transformaciones que se producen a raíz de ella. Ello nos permitirá, además, justificar el sector elegido para el estudio de caso.

En la segunda parte, relativa al sector del automóvil: 1) analizar las distintas estructuras productivo-comerciales desde una perspectiva de especialización articulada, diferenciando tipos de especialización en el segmento de bienes finales del de partes y componentes, 2) determinar la evolución de los distintos patrones de especialización en su dimensión intrarregional y su relación con la evolución de la demanda interna, con el fin de vincularlo con la generación de asimetrías, 3) identificar las distintas posiciones productivas dentro del espacio regional, vinculadas con la concentración geográfica de los intercambios.

A lo largo de los distintos capítulos, hemos visto cómo el proceso de globalización se ha materializado en un fortalecimiento de la articulación regional, entendida como la existencia de distintas posiciones productivas interrelacionadas y jerarquizadas. Para ello, partimos de los debates actuales acerca de la existencia de economías centrales y periféricas en el interior de la UE, retomando los enfoques teóricos que han hecho uso de dichas categorías e introduciendo aquellas visiones centradas en los procesos de articulación productiva transnacional, considerando las características actuales de los procesos de producción.

En la primera parte constatamos cómo el proceso de integración europea es desde sus orígenes algo más que un acuerdo arancelario, caracterizado por un contexto institucional propio, que culmina, entre algunos de sus miembros, en un proceso de integración monetaria. El fortalecimiento del grado de articulación productiva regional se concebía como una fuente de competitividad frente a otras regiones del mundo, y un estímulo para la generación de un proceso de convergencia estructural entre los distintos socios comunitarios.

Sin embargo, el proceso de integración en un mercado común de economías estructuras productivas diferenciadas, ha derivado con el paso de los años en un proceso de divergencia estructural –que tiene su primera manifestación en una desigual evolución en términos de PIB, así como de composición del mismo, con distintas intensidades en la evolución de la producción manufacturera-. Un crecimiento desigual en el interior de

la UE, que no guarda relación con la fecha de adhesión a la Unión. Es cierto que algunas economías del Este, que partían de niveles muy bajos, registran un mayor crecimiento de la producción, aunque presentando al mismo tiempo fuertes diferencias entre ellas. Pero incluso aun pudiendo existir un proceso de convergencia nominal en términos de PIB per cápita agregado, esta tendencia escondería, por un lado, fuertes diferencias en términos regionales internos y, por otro lado, fuertes diferencias en términos manufactureros.

Dicho proceso de divergencia estructural tuvo su máximo reflejo en la desigual evolución de las balanzas de pagos entre algunos socios comunitarios hasta el estallido de la crisis en 2008. Desde entonces, se extiende el uso de las categorías centro y periferia, aunque ceñido prácticamente a las distintas necesidades en términos de financiación exterior. Pero los distintos enfoques que han hecho uso de estas categorías, tanto en sus concepciones originales como en las adaptaciones posteriores -y tanto dentro de los orientados a dar explicación a los distintos procesos de inserción exterior a nivel nacional como de aquellos que sitúa su análisis en sectores concretos-, insisten en la dimensión productiva de la relación. De este modo, el escenario productivo se convierte en factor explicativo, por el lado de la oferta, de la evolución asimétrica de los saldos de cuenta corriente, protagonizados por los intercambios de bienes.

En términos manufactureros, el proceso de relocalización productiva interna, y en consecuencia de reindustrialización de unos y desindustrialización de otros, está fuertemente concentrado en pocos sectores –automóvil, maquinaria, maquinaria eléctrica-. Sectores caracterizados, por un lado, por un elevado grado de fragmentación productiva internacional dadas sus características organizativas y, por otro lado, de elevada participación en otros procesos de producción dadas sus características productivas.

Ello les convierte en sectores clave en la comprensión del grado y evolución de la articulación productiva regional y, por tanto, explicativa de la naturaleza de la inserción externa, como vimos en el capítulo 4. Una articulación que se produce fundamentalmente en la dimensión regional, otorgando a los intercambios de bienes intracomunitarios alta capacidad explicativa de las asimetrías de cuenta corriente. La importancia de los intercambios regionales se pone de manifiesto en el análisis de la evolución de los distintos grados de apertura externa, que evidencian el alto grado de articulación productivo-comercial regional. Entre socios que mantienen estructuras comerciales similares, existen posiciones productivas diferenciadas en función de la centralidad que ocupan dentro de un proceso productivo transnacionalizado fundamentalmente en su dimensión regional. La posición central o periférica de una economía no viene determinada por la evolución de su saldo comercial, sino por su funcionalidad en el espacio productivo regional.

En esa articulación regional existirían rasgos de la articulación clásica centro-periferia, con sectores primarios que se fortalecen en las estructuras comerciales de algunos

socios comunitarios y cuyos intercambios hacia la UE suponen fuentes relevantes de contribuciones positivas al saldo comercial. Dicha articulación centro-periferia se concretaría en: 1) la existencia de estructuras productivas diferenciadas entre un centro –homogéneo en posiciones intra-sectoriales y diversificado intersectorialmente- y una periferia –heterogénea y especializada-; 2) la interrelación de ambas estructuras a través de la división europea del trabajo y la fragmentación productiva internacional, desempeñando funciones distintas y complementarias; 3) las relaciones entre ambas zonas son asimétricas, reproduciéndose la disparidad productiva y generando una tendencia de polarización.

Ello nos permite aceptar la primera de las hipótesis, planteada como *“El crecimiento de asimetrías de cuenta corriente en la UE previo a la crisis, responde, desde el lado productivo, al fortalecimiento de una tendencia de articulación centro-periferia dentro del espacio regional”* (hipótesis 1). A este respecto, hemos constatado las bases productivo-comerciales de la tendencia de polarización regional, donde se combina un fortalecimiento de patrones intersectoriales con un protagonismo de sectores característicos de organización en cadenas.

Precisamente la importancia que adquieren estos sectores –maquinaria, maquinaria eléctrica y automóvil– sobre las estructuras productivas y comerciales, así como en la evolución de los grados de apertura externa, confirma que *“el proceso de movilidad productiva registrado en el interior de la UE está vinculado con el desarrollo de cadenas regionales de producción, que han incidido en el fortalecimiento de las distintas posiciones productivo-comerciales iniciales”* (hipótesis 2).

Ambos diagnósticos explican conjuntamente la tendencia asimétrica en balanza de pagos desde su dimensión productiva, afectando de manera distinta a países centrales o periféricos más allá del signo del saldo comercial. Y es que la corrección de dicha tendencia se explica principalmente desde el lado de la demanda, por lo que *“tras la crisis, desde el punto de vista de la oferta, se agudiza la tendencia previa al estallido de la misma”* (hipótesis 3). En otras palabras, los cambios producidos en términos de cuenta corriente no responden a una modificación de las estructuras productivas ni a los términos de inserción externa.

Pero dadas las particularidades productivas y las diferencias organizativas a nivel sectorial, las categorías tradicionales, tanto sectoriales como tecnológicas, así como el signo del saldo generado, son insuficientes en la caracterización de las distintas posiciones. Una cuestión que hemos constatado de manera particular en la determinación de la posición tecnológica, una cuestión clave en la determinación del grado de centralidad productiva.

Por ello desarrollamos un análisis particularizado, en la segunda parte de la investigación, en el sector automotriz europeo. Tras una contextualización histórica, en el capítulo 6, hemos constatado el protagonismo de las empresas transnacionales en el

sector, tanto en el nivel de ensambladores finales como de proveedores, así como los cambios organizativos tras las últimas décadas, con la expansión de una organización combinada de modularización y producción *justo a tiempo* que, junto el incremento tras la crisis del número de fusiones y adquisiciones, ha modificado el tejido empresarial del sector. Un tejido protagonizado por grandes grupos transnacionales que tienen estrategias globales, pero segmentadas por regiones, configurando distintos patrones de especialización según las estrategias desarrolladas. Dichos patrones afectan al segmento de partes y componentes, en la medida en que proveedores de gran tamaño desarrollan su estrategia junto con ensambladoras.

El resultado, como hemos visto en el capítulo 7, es el fortalecimiento de patrones específicos tanto en el tipo de automóviles producidos como en el segmento de partes y componentes, acompañado de estrategias exportadoras cada vez más desligadas de los respectivos mercados internos. La tendencia de polarización interna encuentra su máxima caracterización en la diferente evolución entre Francia y Alemania, así como entre la periferia mediterránea y la periferia del Este, pero en términos agregados se registra una creciente concentración de la producción en la economía germana. Vista la creciente fragmentación productiva en el sector, la dinámica polarizadora de las cadenas regionales de producción se registraría tanto desde el punto de vista de patrones diferenciados en el segmento de bienes finales como en el de partes y componentes, fortaleciendo la complementariedad productiva entre las distintas economías y generando distintas necesidades en términos de aprovisionamiento exterior. En consecuencia, *“dentro del sector automotriz europeo se registra una tendencia de polarización en base a una especialización diferenciada en el segmento de bienes finales, así como en el de partes y componentes (hipótesis 1.1)”*.

Por otro lado, el crecimiento regional de la producción de partes y componentes supera actualmente a la de bienes finales, evidenciando el crecimiento de la fragmentación productiva, en línea con la expansión de estrategias de externalización y modularización. Una tendencia que podría estar generando, al igual que ocurre con los datos comerciales, un doble cómputo del valor de las mercancías, en la medida en que una proporción creciente de ese subsector de partes y componentes es incorporada al bien final. Al mismo tiempo, es síntoma también de la ralentización de la demanda europea, con unos niveles de producción de vehículos mayor que el número de matriculaciones, dando signos de sobrecapacidad productiva en el sector o, visto desde otra perspectiva, una insuficiente demanda regional.

En la segunda etapa de expansión del sector, tras el Tratado de Maastricht, se habría mantenido el rasgo histórico de dominio en los respectivos mercados nacionales, con mantenimiento de cuotas en los principales países. Ello no es incompatible, sin embargo, con el aumento de la competencia extrarregional, una tendencia fortalecida en los últimos años con una demanda más orientada a automóviles de precios más bajos.

En términos de IED, veíamos el marcado protagonismo de aquella con origen intracomunitario, con presencia de los productores históricos (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido). Tan solo en Reino Unido tiene mayor presencia la IED con origen extra UE. Y la importancia de los países del Este como destino de la misma, pero también de la economía alemana. A este respecto, resultan muy significativos los datos de control de producción según nacionalidad de la empresa, que evidencian el peso de Alemania en el sector regional, y el fuerte crecimiento de concentración en los últimos años. En menor medida destaca Reino Unido en Polonia, y Francia en Portugal y España. Esto último constituye un reflejo de la estrategia desarrollada por los fabricantes franceses en la península ibérica, dentro de la primera ola de deslocalización hacia la entonces nueva periferia europea. Sólo en Alemania y en Reino Unido, tienen mayor presencia las empresas de origen extra UE, signo de conexión de centros con centros, mientras esos centros mantienen el control sobre sus respectivas periferias.

Junto a ello, destacan fuertes diferencias en la composición del tejido empresarial. El sector automotriz es un sector dominado por grandes empresas transnacionales dedicadas al ensamblaje de vehículos, que requiere de la existencia de cierta red de proveedores, entre los que tradicionalmente había una notable presencia de pymes sustituidas cada vez por empresas de mayor tamaño. Un escenario que se fortalece en las últimas décadas y de manera especial tras la crisis, con los cambios organizativos registrados desde entonces en el sector, y el surgimiento de grandes proveedores regionales en línea con esa tendencia de fragmentación productiva internacional.

De este modo, los países que han registrado mayor crecimiento de la producción en el sector, Alemania y los países del Este, tienen mayor importancia relativa las empresas de mayor tamaño. Un mismo resultado con, no obstante, dos explicaciones distintas. En el caso de los países del Este, la alta presencia de empresas transnacionales se explica por las estrategias de relocalización de las empresas ensambladoras en las últimas décadas, caracterizadas por la instalación de nuevas plantas de alta capacidad de producción destinada fundamentalmente a la exportación, así como grandes proveedores que desarrollan sus estrategias junto con las ensambladoras, instaladas tanto para el aprovisionamiento de dichas plantas como para la exportación de partes y componentes con destino a otras plantas europeas. No obstante, la escasa capacidad de creación de tejido productivo doméstico provocó un incremento de la necesidad de aprovisionamiento exterior de insumos, a pesar de esas plantas proveedoras instaladas en el territorio. Ello se debe precisamente a que dichas plantas proveedoras se concentran en partes específicas y concentran elevados volúmenes de producción para su exportación y ensamblaje en otras plantas europeas, lo que no implica que se desarrollen capacidades productivas de todos los insumos necesarios. Un escenario fortalecido precisamente por el crecimiento de la fragmentación productiva internacional en el periodo de expansión hacia el Este europeo.

En el caso de Alemania, por el contrario, el alto grado de empresas de gran tamaño dentro del tejido empresarial del sector se explica por el mantenimiento de amplios segmentos de producción, a pesar del aumento de nuevas plantas instaladas en otros territorios europeos. Cabe recordar que Alemania sigue manteniendo el mayor número de plantas ensambladoras de vehículos en Europa, así como de empresas proveedoras. Asimismo, y precisamente como reflejo de su posición central dentro del sector, mantiene un alto grado de atracción de inversión extranjera, entre la que destaca la instalación allí de la sede central de la filial europea de las principales empresas de otras regiones del mundo, y también sedes de las principales empresas europeas del sector, así como los principales centros de innovación y desarrollo.

En el capítulo 8 analizamos la evolución de los distintos patrones de especialización exportadora e importadora, distinguiendo su grado de orientación hacia el mercado regional. El incremento de la polarización de posiciones productivas se traduce en una creciente diferenciación según tipos de bienes producidos y concentración geográfica de los destinos, consecuencia de esa tendencia de fortalecimiento de especializaciones diferenciadas. A este respecto, planteábamos como hipótesis particular del sector automotriz que *“el alto grado de concentración empresarial en el sector automotriz, la diferente evolución de posiciones productivas guarda relación con las estrategias desarrolladas por las distintas empresas transnacionales, siendo captable desde el uso combinado de indicadores relativos a IED e indicadores comerciales”* (hipótesis 2.1).

Una situación por el lado de la oferta que configura al mismo tiempo distintos grados de vulnerabilidad respecto a variaciones en la demanda. Precisamente debido al fortalecimiento en la periferia de patrones concentrados en segmentos concretos, la determinación del saldo comercial resulta más sensibles a los cambios en la demanda interna, y a su coincidencia respecto a esos modelos concretos producidos. Así, en el periodo previo a la crisis esa disociación entre vehículos producidos y demandados generó un crecimiento del déficit comercial, por ejemplo, en el caso de la economía española, mientras que el periodo posterior, precisamente el incremento de la demanda de vehículos de menor precio ha beneficiado al segmento de especialización periférico. A ello hay que añadir el incremento de importancia del segmento de partes y componentes, tanto en la configuración de los patrones de especialización exportadora como dentro de los requerimientos importadores, y por ende en la determinación de saldos. Una situación evidente al relacionar, por un lado, las tasas de variación de las exportaciones de bienes finales con las de variación de importaciones de partes y componentes y, por otro lado, al atender a la evolución del peso de las importaciones de partes con destino al ensamblaje. La consolidación de un proceso productivo fragmentado y transnacionalizado ha generado funciones crecientemente diferenciadas y articuladas dentro del espacio regional, y en consecuencia de posiciones centrales o periféricas más allá del signo del saldo comercial.

De este modo, el análisis detallado de los patrones de inserción comercial, tanto desde el punto de vista de su especialización concreta como de la concentración geográfica de los intercambios, junto con lo ocurrido en una dimensión productiva respecto a su relación con la demanda interna, las características de la inversión recibida o el tipo de estrategias desarrolladas, configuran un sector de alto grado de articulación regional en el que posiciones productivas diferenciadas participan en un proceso de producción creciente transnacionalizado. Y dicha articulación de posiciones se ha generado en base a un esquema en el que un centro, que ocupa los segmentos de mayor valor de la cadena al tiempo que mantiene una producción diversificada en la gran parte de eslabones de la misma, controla la producción en una periferia que fortalece su especialización en segmentos específicos. Por tanto, una misma tendencia de fortalecimiento productivo o exportador a nivel sectorial esconde posiciones distintas en base patrones diferenciados que condicionan orientación geográfica de los intercambios.

En el capítulo 9 ofrecíamos una medición específica de ese espacio regional jerarquizado, mediante indicadores de control del stock de IED y de los intercambios regionales, así como el dibujo específico de la red de intercambios. En ella, se aprecia el alto grado de articulación entre países centrales, frente a una periferia que concentra sus intercambios respecto a pocos socios y sin relaciones con otras posiciones periféricas, un esquema tradicionalmente característico de articulaciones centro-periferia.

La posición en un tejido productivo jerarquizado está condicionada por el patrón de especialización productivo-comercial, tanto dentro de cadenas regionalmente transnacionalizadas como hacia fuera del espacio comunitario, y la posición inversora. Y condiciona a su vez la concentración geográfica de los intercambios y la competitividad, tanto en su dimensión intra como extra regional; es decir, la relación de una región periférica de la UE con otra región del mundo está condicionado por su relación respecto al centro con el que se articula. Así, la reorientación geográfica de las exportaciones regionales del sector, con un incremento en los últimos años de las exportaciones extrarregionales, responde a la evolución de bienes muy concretos, y particularmente concentrados en Alemania y Reino Unido. El resto de socios mantienen un claro vínculo con el mercado comunitario, de modo que el patrón de especialización productiva condiciona los vínculos geográficos de los intercambios, tanto dentro del espacio regional como fuera de él. Las posiciones centrales presentarían un alto grado de integración comercial entre sí y vínculos con varias posiciones periféricas dentro del espacio regional, al tiempo que protagonizan los intercambios con otras regiones. Las posiciones periféricas, por el contrario, presentan un patrón de concentración de intercambios hacia posiciones centrales dentro del espacio regional y pocos vínculos entre sí mismas y hacia otras regiones del mundo. Un diagnóstico que se habría acentuado tras la crisis. Por tanto, *“la profundización de posiciones productivas iniciales*

en el sector automotriz europeo ha condicionado diferentes evoluciones del patrón de inserción externa intra y extrarregional” (hipótesis 3.1).

En definitiva, en la presente investigación hemos adoptado un enfoque orientado al entendimiento de los procesos de internacionalización productiva y de inserción externa en el momento histórico actual, centrado en la caracterización de la articulación específica en un sector determinado, pero al mismo tiempo representativo precisamente de las características actuales de los procesos productivos transnacionalizados. Mediante la recuperación de los enfoques que han hecho uso de las categorías centro-periferia, los debates sobre el modo en que se articulan transnacionalmente los procesos productivos en la actualidad, y el ámbito geográfico de dicha articulación, hemos identificado las principales relaciones que caracterizan dicha articulación en el sector automotriz europeo.

Con ello, nuestra intención ha sido aportar una perspectiva del proceso de integración europeo desde su dimensión productiva, contribuyendo con ello al debate sobre la heterogeneidad estructural en la UE, aportando una alternativa complementaria de la explicación financiera del fortalecimiento de las asimetrías de cuenta corriente, así como de su reconfiguración tras el estallido de la crisis. Por este motivo considerábamos pertinente la recuperación de las distintas visiones existentes el grado de desarrollo institucional que debía alcanzar la UE, y particularmente en lo relativo a su dimensión industrial.

En el caso concreto del sector automotriz, esa dimensión regional se ha limitado a ser un espacio de coordinación de ámbitos de gobernanza nacional en cuestiones relativas a homologación técnica o de seguridad, que permitía de manera simultánea el mantenimiento del liderazgo de los principales fabricantes europeos en sus respectivos mercados nacionales, al tiempo que resultaba funcional como barrera frente a competidores extracomunitarios. De este modo, la existencia de una política industrial en su dimensión regional se tradujo en el fortalecimiento de los productores tradicionales mediante estrategias de colaboración, frente al fomento de estrategias de competencia entre países periféricos. La filosofía detrás de este planteamiento es una supuesta capacidad de mejora de la competitividad de la región en su conjunto, que de manera automática se considera beneficiosa para todos sus miembros, en un automatismo simplista que recuerda a la lógica de razonamiento respecto al proceso de convergencia estructural.

Sin embargo, el efecto de polarización en términos productivos y de concentración geográfica de los intercambios, fortalecido con el desarrollo de cadenas regionales de producción, cuestiona tanto la homogeneidad de los beneficios asociados como su sostenibilidad a largo plazo. Por un lado, el proceso europeo no puede ser entendido como un proceso de integración homogénea sino como un fortalecimiento de las relaciones de posiciones centrales entre sí, y respecto a posiciones periféricas aisladas y en competencia. Por otro lado, una tendencia de polarización por el lado de la oferta

imposibilita la homogenización de las demandas sin la existencia de posibilidades de financiación de déficits y, en consecuencia y dados los vínculos intrarregionales, de generación de una tendencia asimétrica en términos de balanza de pagos.

Los dos periodos de relocalización productiva del sector dentro de la UE han derivado en el surgimiento de dos periferias, la mediterránea y la del Este, que han fortalecido patrones de especialización diferenciada y crecientemente alejada de sus mercados internos.

Ello invita, en nuestra opinión, a la consideración de las consecuencias estructurales del desarrollo de cadenas regionales para la sostenibilidad del proceso de integración en su conjunto, aun existiendo posibilidades de ascenso a nivel individual. Este debate ha quedado tradicionalmente excluido en el ámbito regional, dentro de la ausencia generalizada de cuestiones de política industrial. Pero si la crisis ha hecho recobrar la importancia de los términos de inserción externa, y particularmente al signo y volumen del saldo exterior, resulta en consecuencia necesario otorgar esa misma importancia a la dimensión productiva de dicha articulación. A este respecto, a pesar del crecimiento del proceso de fragmentación productiva internacional, las consecuencias agregadas de las actividades contenidas en un territorio son captables y relevantes en una dimensión país. Y precisamente debido a esas características organizativas y productivas de los sectores protagonistas de los tejidos productivos europeos, esa visión a nivel país debe realizarse desde una perspectiva de inserción externa articulada, en el caso que nos ocupa, en una dimensión fundamentalmente regional.

Desde esta caracterización de un espacio productivo articulado y jerarquizado regionalmente se derivan múltiples consecuencias, situando a esta investigación en un punto de partida que plantea diversas líneas de continuación de la misma. Una de ellas, conectaría con las consecuencias de esa perspectiva articulada sobre el análisis de competitividad. El entendimiento de la inserción externa desde la articulación específica anula los análisis individualizados de competitividad, obligando a su entendimiento desde la función concreta y articulación geográfica específica, afectando tanto al diagnóstico de la crisis en la UE como a las medidas propuestas.

Conectado con ello y dada la tendencia de polarización productiva, desde esa visión de articulación específica se plantean importantes consecuencias en términos de productividad en dos sentidos. En primer lugar, en un contexto de fortalecimiento de patrones de especialización en segmentos específicos, en aquellos países especializados en los segmentos de menor valor añadido aumenta la brecha entre la medición de la productividad en unidades físicas y su medición en unidades monetarias. Así, y como consecuencia precisamente de estrategias orientadas a productos que compiten vía precio, la brecha entre ambas mediciones aumenta de manera considerable en los últimos años. En segundo lugar, esta situación es la contraria en los países centrales, que registrarían un incremento de la producción medidas en unidades monetarias muy superior al registrado en unidades físicas. En esta configuración influye sin duda esos

distintos segmentos ocupados, y las diferencias en términos de rentabilidad unitaria de los vehículos en función de los modelos y segmentos de competencia. Sin embargo, en un contexto de fragmentación productiva y articulación regional plantea la necesidad de atender, en tercer lugar, a los mecanismos de transferencia de productividad entre posiciones centrales y periféricas.

Así, el centro se beneficiaría de su articulación con la periferia a través de dos vías diferentes. Por un lado, mediante un abaratamiento de insumos que luego son reimportados para la finalización del proceso productivo en el centro. Por otro lado, mediante el fortalecimiento de patrones intensivos en modelos concretos en las plantas de países periféricos, que supondrían una fuente de rentabilidad a nivel grupo además de permitir su competencia vía precio en modelos concretos. De este modo, a nivel grupo el mantenimiento de centros de innovación y desarrollo en países centrales o la retención en ellos de los segmentos de mayor valor es posible mediante la intensificación de la producción en la periferia. Un mecanismo que se desarrolla en base a una estructura regional de poder, materializada en la capacidad del centro de ejercer control sobre el proceso de producción tanto de la periferia como del propio centro.

Un esquema que se habría fortalecido tras la crisis y las medidas adoptadas, como consecuencia de ese diagnóstico individualizado y centrado en la dimensión financiera de la misma ignorando la realidad de su dimensión productiva. De este modo, las políticas de devaluación interna han incidido en el fortalecimiento de la diferenciación de patrones de especialización, y la concentración de la competitividad periférica en un abaratamiento de precios. Unas medidas que provocarían, por un lado, en el fortalecimiento de las posiciones centrales por los mecanismos de transferencia de productividad, aumentando el grado de polarización productiva regional y, por otro lado, en la dimensión interna de las respectivas periferias.

Ocupar una posición periférica supone, en última instancia, la falta de control de la capacidad productiva, que se mantiene en cambio funcional a la estrategia de la empresa transnacional. Que en este caso concentra su especialización en segmentos de bajo valor, dependientes de aprovisionamiento exterior, orientados cada vez más a la exportación; y en consecuencia desligando dicho proceso productivo de la dimensión interna. De este modo, el interés de la empresa de abaratamiento vía presión salarial entra en contradicción con los requisitos necesarios para la expansión de la demanda interna, en una economía como la española que es uno de los mercados de mayor tamaño de la UE. Durante el periodo previo a la crisis ya se detecta esta tendencia, explicativa desde el lado de la oferta del crecimiento del déficit, en un periodo de expansión de la demanda por existencia de sostenibilidad financiera de los desequilibrios. En el caso de la periferia del Este, esta especialización de marcada orientación exportadora se realiza igualmente a costa de la contención de la expansión de la demanda interna. Pero la clave de esa articulación es precisamente la competencia

entre ambas periferias por el mantenimiento de los niveles de producción, o la atracción de nuevos modelos que garanticen la viabilidad de las plantas durante varios años.

La dimensión interna es otra de las posibles líneas de continuación de esta investigación, centrada hasta este punto en la dimensión externa de la articulación. Diferentes patrones de especialización generarán en principio distintos tipos de articulaciones hacia el interior de los sistemas productivos nacionales. Una cuestión que cobra mayor relevancia en un entorno productivo fragmentando y caracterizado por el desarrollo de estrategias de externalización, conectando con los debates sobre el verdadero alcance de los procesos de industrialización y terciarización. Asimismo, los mecanismos de articulación de distintos eslabones detectados en la dimensión externa se replican dentro de las dimensiones internas, estableciéndose estructuras de poder desde la empresa ensambladora hacia los distintos proveedores cuya estructura concreta dependerá igualmente de los distintos segmentos productivos ocupados y su centralidad en el proceso en su conjunto. Por tanto, esos mecanismos de transferencia de productividad serían identificables también en una dimensión interna.

Por último, la presente investigación está centrada en un sector específico, y dentro del mismo en una articulación concreta entre eslabones dentro de la misma categoría sectorial, diferenciando entre productores de bienes finales y proveedores de partes y componentes. Un análisis que puede ser ampliado, por un lado, a la conexión con otros eslabones productivos ubicados en sectores distintos, y de manera especial con los servicios vinculados con el proceso manufacturero, lo que cobra mayor relevancia precisamente en ese enfoque hacia la dimensión interna dado, por un lado, la escasa participación de los servicios en los intercambios exteriores y, por otro lado, la capacidad de esos servicios de aportar mayor valor a las mercancías luego comerciadas. Por otro lado, este análisis se puede extender a otros sectores, lo que resultaría de especial interés en aquellos destinados a la producción de maquinaria, dado su protagonismo en las estructuras productivas europeas, su centralidad en otros procesos de producción como bienes de equipo, y la importancia otorgada dentro de los enfoques centro-periferia como medio de difusión del progreso tecnológico.

ANEXO

Cuadro A. 1 Valor añadido (sobre PIB) y nivel de empleo (sobre empleo total) de los principales sectores económicos. 2015 y evolución 1995-2015

	Valor añadido por sectores (% PIB)			Variación 1995-2015		
	Industria	Agricultura	Servicios	Industria	Agricultura	Servicios
República Checa	38,1	2,4	59,5	-0,9	-2,0	2,9
Eslovaquia	34,4	4,0	61,6	-2,4	-1,6	4,0
Polonia	33,5	2,8	63,7	-3,9	-2,5	6,4
Eslovenia	33,1	2,2	64,8	-1,6	-2,1	3,7
Hungría	31,2	4,5	64,3	0,6	-3,9	3,3
Lituania	30,5	3,4	66,1	-1,0	-7,7	8,7
Alemania	30,4	0,5	69,0	-2,5	-0,5	3,0
Austria	28,0	1,3	70,7	-4,2	-1,1	5,3
Bulgaria	27,6	5,1	67,2	-0,8	-9,6	10,3
Estonia	26,7	3,5	69,7	-5,1	-2,2	7,4
Suecia	26,6	1,4	72,0	-4,7	-1,4	6,1
Rumanía	26,4	4,8	68,8	-5,3	-14,4	19,7
Croacia	26,2	4,3	69,5	-6,1	-2,9	9,0
Finlandia	26,1	2,7	71,1	-7,5	-1,6	9,1
Irlanda	25,6	1,6	72,8	-6,5	-4,8	11,3
Italia	23,7	2,3	74,0	-5,4	-1,0	6,4
Letonia	23,4	3,3	73,3	-6,9	-5,6	12,5
Dinamarca	23,3	1,1	75,7	-2,3	-2,2	4,5
España	22,6	2,5	74,9	-8,1	-1,7	9,8
Bélgica	21,9	0,6	77,4	-7,0	-0,8	7,8
Portugal	21,9	2,4	75,8	-6,3	-3,1	9,4
Países Bajos	20,6	1,7	77,8	-6,4	-1,7	8,1
Reino Unido	20,2	0,7	79,2	-9,8	-0,9	10,7
Francia	19,5	1,7	78,8	-5,0	-1,0	6,0
Grecia	15,2	4,0	80,8	-6,4	-4,1	10,4
Luxemburgo	11,3	0,2	88,5	-10,0	-0,9	10,9
Chipre	10,6	2,4	87,0	-11,5	-2,4	14,0
Malta

	Empleo por sectores (% sobre total)			Variación 1995-2014		
	Industria	Agricultura	Servicios	Industria	Agricultura	Servicios
República Checa	38,3	2,7	58,9	-3,5	-3,9	7,4
Eslovaquia	35,5	3,5	60,9	-3,4	-5,7	9,0
Polonia	30,8	11,2	57,9	-1,2	-11,4	12,6
Eslovenia	31,5	7,7	60,2	-11,6	-2,7	13,8
Hungría	30,5	4,6	64,5	-2,1	-3,4	5,1
Lituania	24,8	9,0	65,8	-3,7	-11,7	15,0
Alemania	28,3	1,3	70,4	-7,7	-1,9	9,6
Austria	26,1	4,3	69,7	-6,0	-3,0	9,1
Bulgaria	30,3	6,9	62,8	-3,2	-17,0	20,2
Estonia	30,5	3,9	65,5	-3,7	-6,3	9,9
Suecia	18,7	1,7	79,0	-6,8	-1,8	8,0
Rumanía	30,1	25,4	44,5	-0,9	-14,9	15,8
Croacia	27,2	8,7	63,9	-1,9	-11,2	13,0
Finlandia	22,0	3,9	73,7	-5,6	-3,9	9,1
Irlanda	18,4	6,1	75,2	-9,9	-5,6	15,6
Italia	27,1	3,5	69,5	-6,6	-3,1	9,7
Letonia	24,1	7,3	68,6	-3,1	-10,0	13,2
Dinamarca	19,3	2,3	78,0	-7,7	-2,1	9,6
España	19,5	4,2	76,3	-10,7	-4,8	15,5
Bélgica	21,5	1,1	77,4	-6,8	-1,6	8,3
Portugal	24,9	5,5	69,5	-7,3	-6,0	13,2
Países Bajos	15,1	2,0	75,3	-7,5	-1,7	4,7
Reino Unido	18,9	1,1	79,1	-8,4	-0,9	8,9
Francia	20,5	2,8	75,8	-6,4	-2,1	7,7
Grecia	15,1	13,0	71,8	-8,1	-7,4	15,4
Luxemburgo	10,8	1,3	85,7	-14,3	-2,5	15,2
Chipre	16,5	3,9	79,6	-8,8	-6,8	16,6
Malta	21,6	1,2	77,1

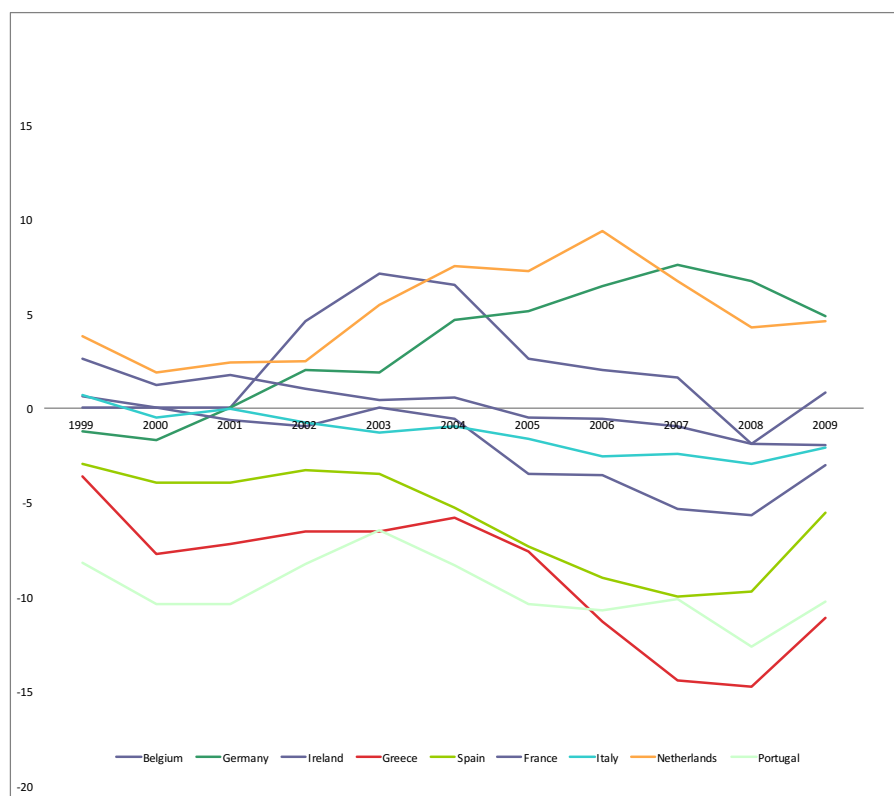
Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

Cuadro A. 2 Saldo cuenta corriente y sub-balanzas con resto del mundo

	Saldo Cuenta corriente			Saldo bienes			Saldo servicios		
	1999	2007	2015	1999	2007	2015	1999	2007	2015
Alemania	-29.220,0	169.636,0	259.963,0	68.017,0	201.989,0	261.181,0	-53.299,0	-34.880,0	-18.602,0
Austria	-4.609,0	10.798,0	6.487,0	-3.851,0	3.895,0	1.499,0	4.766,0	9.887,0	10.016,0
Bélgica	:	6.722,7	1.813,0	:	3.126,5	2.579,0	:	2.855,7	6.770,0
Bulgaria	:	-7.745,1	-60,5	:	-7.878,7	-2.622,4	:	1.817,1	3.003,6
Chipre	:	:	-514,0	:	:	-3.168,0	:	:	3.226,0
Croacia	:	-3.182,6	2.222,8	:	-9.593,6	-6.663,9	:	6.397,9	7.899,2
Dinamarca	:	3.377,2	24.881,7	:	1.962,3	13.587,9	:	4.799,5	6.528,4
Eslovaquia	:	-3.302,5	130,8	:	-1.031,4	2.016,4	:	627,2	156,8
Eslovenia	-692,0	-1.451,0	1.997,8	-1.362,0	-1.412,0	1.497,7	483,0	984,0	2.019,0
España	-19.600,0	-104.276,0	14.724,0	-30.911,0	-93.241,0	-21.746,0	19.295,0	28.749,0	47.973,0
Estonia	-230,7	-2.437,5	446,8	-883,0	-2.554,5	-861,4	645,9	1.112,7	1.701,5
Finlandia	6.566,6	7.161,5	-1.244,0	10.766,7	8.740,8	1.964,2	-1.579,6	474,6	-2.049,1
Francia	47.673,0	-5.818,0	-4.352,0	21.384,0	-33.192,0	-24.005,0	14.359,0	20.151,0	8.803,0
Grecia	:	-35.341,0	206,0	:	-42.788,0	-17.232,0	:	15.141,0	16.933,0
Hungría	-3.629,2	-7.244,4	3.574,2	-3.430,1	-401,2	4.407,6	2.089,3	906,8	5.402,1
Irlanda	226,0	-12.830,2	26.157,0	22.170,0	28.697,9	110.568,0	-9.723,0	-12.387,0	-29.358,0
Italia	13.194,0	-22.366,0	23.734,0	20.510,0	1.807,0	50.730,0	-487,0	-8.293,0	-2.750,0
Letonia	:	-4.691,0	-189,0	:	-5.153,0	-2.042,0	:	1.132,0	1.765,0
Lituania	:	-4.383,9	-871,6	:	-4.407,0	-1.986,0	:	596,1	1.744,2
Luxemburgo	1.662,4	3.619,0	2.680,0	-2.302,8	-2.718,0	-2.612,0	5.743,8	14.282,0	20.358,0
Malta	:	-110,3	495,1	:	-920,5	-1.876,8	:	1.020,9	2.607,6
P. Bajos	:	42.714,0	59.568,0	:	60.354,0	76.147,0	:	-6.228,0	-3.180,0
Polonia	:	-19.923,4	-2.654,1	:	-16.490,6	2.213,9	:	5.341,6	10.917,6
Portugal	-10.593,0	-17.089,0	125,0	-14.764,0	-19.994,0	-9.271,0	2.543,0	7.094,0	12.436,0
Reino Unido	-37.462,4	-54.725,8	-110.566,2	-44.612,5	-132.372,4	-164.750,7	20.027,3	73.939,3	123.745,3
Rep. Checa	-1.378,1	-6.402,4	368,4	-4.198,2	360,5	6.872,3	3.532,3	2.639,4	2.860,7
Rumania	-1.390,8	-17.340,3	-1.981,8	-1.889,9	-21.009,4	-7.790,7	296,9	3.012,5	6.790,5
Suecia	10.000,3	29.137,9	20.974,7	18.017,0	21.424,6	12.184,8	-3.308,0	1.471,8	9.957,3

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

Gráfico A 1 Principales saldos de cuenta corriente (en magnitud), peso sobre PIB



Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

Cuadro A. 3 Peso de los intercambios de bienes y servicios en la cuenta corriente, y tasas promedio de variación por subperiodos

Crédito	Bienes	Servicios	Bienes			Servicios		
	2015	2015	1999-2007	2007-2015	1999-2015	1999-2007	2007-2015	1999-2015
Eslovaquia	85,0%	9,4%	..	2,8%	-1,9%	..
República Ch	79,6%	13,8%	20,1%	1,2%	21,3%	-17,5%	-0,1%	-17,6%
Polonia	74,9%	17,7%	..	3,1%	0,8%	..
Eslovenia	74,1%	18,6%	2,2%	-1,4%	0,8%	-3,4%	2,3%	-1,1%
Lituania	72,4%	19,5%	..	2,4%	0,7%	..
Italia	72,1%	15,8%	1,1%	6,9%	8,0%	-1,4%	0,2%	-1,2%
Hungría	71,1%	17,8%	1,2%	-1,3%	-0,1%	-9,4%	4,0%	-5,3%
Alemania	70,3%	14,2%	-2,9%	2,6%	-0,2%	-0,3%	3,0%	2,7%
Bulgaria	67,8%	21,9%	..	7,6%	-7,7%	..
Rumanía	66,5%	22,5%	-17,0%	12,9%	-4,1%	3,2%	-0,9%	2,4%
Letonia	62,0%	24,2%	..	11,6%	-4,1%	..
Estonia	61,9%	29,7%	1,8%	4,5%	6,2%	-9,1%	0,9%	-8,2%
Austria	60,0%	24,5%	-2,5%	-0,3%	-2,8%	-2,3%	3,6%	1,3%
Bélgica	59,6%	26,5%	..	-0,9%	10,3%	..
España	59,1%	25,2%	-4,6%	5,0%	0,5%	-2,2%	0,4%	-1,8%
Finlandia	58,5%	23,2%	-9,1%	-5,5%	-14,6%	3,2%	6,3%	9,5%
Portugal	55,9%	28,8%	-4,0%	4,4%	0,3%	1,8%	5,9%	7,7%
Suecia	54,2%	26,1%	-10,0%	-4,0%	-14,0%	2,0%	8,8%	10,8%
Países Bajos	53,9%	16,4%	..	3,2%	4,4%	..
Francia	53,8%	25,4%	-6,9%	1,1%	-5,8%	-2,3%	6,4%	4,0%
Dinamarca	51,5%	32,0%	..	1,2%	0,7%	..
Irlanda	51,1%	31,8%	..	10,8%	7,7%	..
Croacia	42,6%	44,6%	..	4,4%	-2,7%	..
Reino Unido	42,5%	33,8%	-14,8%	10,9%	-3,9%	1,2%	11,5%	12,7%
Grecia	39,9%	44,9%	..	7,3%	-4,8%	..
Chipre	15,9%	53,3%
Malta	11,4%	40,9%
Luxemburgo	5,1%	27,7%	-3,7%	-2,4%	-6,2%	0,9%	2,8%	3,6%

Débito	Bienes	Servicios	Bienes			Servicios		
	2015	2015	1999-2007	2007-2015	1999-2015	1999-2007	2007-2015	1999-2015
Eslovaquia	81,6%	9,1%	..	2,2%	-0,5%	..
Lituania	76,7%	13,5%	..	0,2%	1,5%	..
Bulgaria	76,3%	12,4%	..	4,6%	-2,6%	..
Croacia	75,7%	14,6%	..	1,4%	1,3%	..
República Ch	75,2%	12,1%	4,1%	1,5%	5,7%	-8,3%	2,0%	-6,3%
Rumanía	75,1%	13,0%	-5,0%	1,4%	-3,6%	-3,7%	1,7%	-2,0%
Eslovenia	74,1%	13,2%	-4,6%	-2,7%	-7,2%	-2,2%	1,4%	-0,8%
Letonia	73,4%	13,5%	..	5,5%	0,6%	..
Polonia	73,1%	12,8%	..	-0,1%	1,4%	..
Hungría	69,4%	13,4%	-6,5%	2,0%	-4,6%	-1,7%	1,6%	-0,1%
Estonia	68,6%	20,5%	-7,8%	3,1%	-4,8%	-4,6%	4,4%	-0,2%
Grecia	67,9%	17,7%	..	3,5%	1,2%	..
Portugal	66,8%	14,8%	-8,8%	3,0%	-5,8%	-1,2%	4,1%	2,9%
España	66,6%	14,4%	-6,1%	4,4%	-1,6%	-2,0%	1,6%	-0,5%
Italia	65,9%	16,9%	1,9%	3,6%	5,5%	-1,4%	0,5%	-1,0%
Alemania	64,5%	19,0%	2,4%	4,0%	6,4%	-2,8%	3,2%	0,4%
Austria	61,0%	20,4%	-2,0%	-0,6%	-2,7%	-0,6%	3,7%	3,1%
Bélgica	59,2%	24,8%	..	-1,6%	9,2%	..
Francia	56,3%	24,3%	-4,6%	-0,4%	-5,0%	-4,1%	8,0%	3,9%
Finlandia	56,0%	24,7%	-0,5%	-3,6%	-4,1%	-1,4%	6,9%	5,6%
Suecia	54,7%	24,4%	-2,1%	-1,2%	-3,3%	-0,6%	5,3%	4,7%
Reino Unido	53,4%	18,0%	-8,9%	11,2%	2,4%	-1,9%	3,6%	1,6%
Dinamarca	51,0%	33,0%	..	0,9%	4,3%	..
Países Bajos	47,8%	18,2%	..	3,2%	4,4%	..
Chipre	35,1%	31,6%
Irlanda	23,8%	42,3%	..	-3,5%	14,7%	..
Malta	19,2%	32,6%
Luxemburgo	6,0%	21,3%	-5,7%	-3,2%	-8,9%	1,3%	3,8%	5,0%

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

Cuadro A. 4 Descomposición del grado de apertura comercial en exportaciones e importaciones, y tasas de variación por sub-periodos

				X+M / PIB			X/PIB			m/PIB		
	X+M / PIB	X/PIB	M/PIB	1999-2007	2007-2015	1999-2015	1999-2007	2007-2015	1999-2015	1999-2007	2007-2015	1999-2015
Eslovaquia	172,1%	87,1%	85,0%	51,4%	17,1%	68,5%	27,0%	11,0%	38,0%	24,4%	6,1%	30,5%
Bélgica	171,5%	88,1%	83,4%	46,2%	-6,8%	39,4%	22,4%	-3,1%	19,2%	23,8%	-3,7%	20,1%
República Checa	161,6%	85,3%	76,4%	42,1%	34,4%	76,5%	23,7%	20,5%	44,2%	18,5%	13,9%	32,3%
Hungría	158,0%	81,7%	76,3%	28,9%	20,8%	49,8%	17,5%	13,2%	30,6%	11,5%	7,6%	19,1%
Eslovenia	144,4%	74,7%	69,7%	45,5%	16,3%	61,8%	24,7%	12,1%	36,8%	20,8%	4,2%	25,0%
Países Bajos	144,3%	75,9%	68,4%	28,1%	20,1%	48,2%	16,1%	10,4%	26,5%	12,0%	9,8%	21,7%
Lituania	130,1%	61,7%	68,4%	37,1%	25,7%	62,8%	18,0%	18,6%	36,6%	19,1%	7,1%	26,2%
Estonia	122,0%	57,4%	64,6%	17,9%	2,2%	20,1%	7,4%	8,0%	15,4%	10,5%	-5,8%	4,7%
Bulgaria	112,2%	52,4%	59,8%	38,2%	4,0%	42,2%	11,9%	11,1%	23,0%	26,3%	-7,1%	19,2%
Letonia	98,8%	45,0%	53,8%	13,9%	22,7%	36,5%	3,8%	18,2%	22,1%	10,0%	4,4%	14,5%
Malta	85,8%	26,5%	59,4%	-13,5%	-18,6%	-32,1%	-4,8%	-17,1%	-21,9%	-8,7%	-1,5%	-10,2%
Polonia	82,7%	41,8%	40,9%	28,0%	11,6%	39,5%	16,5%	9,2%	25,7%	11,5%	2,4%	13,9%
Austria	81,9%	40,5%	41,4%	21,1%	-2,5%	18,6%	11,8%	-1,8%	10,1%	9,2%	-0,7%	8,5%
Rumania	73,3%	34,1%	39,3%	12,1%	8,9%	21,0%	0,0%	10,5%	10,5%	12,1%	-1,6%	10,5%
Alemania	70,7%	39,5%	31,2%	22,7%	1,8%	24,5%	13,7%	1,2%	14,8%	9,1%	0,6%	9,7%
Irlanda	70,5%	43,6%	26,9%	-43,5%	-5,5%	-49,0%	-27,1%	-1,4%	-28,5%	-16,3%	-4,1%	-20,5%
Luxemburgo	70,1%	29,8%	40,3%	13,7%	-31,1%	-17,4%	8,6%	-15,7%	-7,1%	5,1%	-15,4%	-10,2%
Croacia	68,9%	26,6%	42,3%	11,6%	5,5%	17,0%	2,1%	6,1%	8,2%	9,4%	-0,6%	8,8%
TOTAL UE	65,2%	33,1%	32,1%	12,2%	3,7%	16,0%	5,5%	2,9%	8,4%	6,7%	0,8%	7,5%
Portugal	61,3%	27,8%	33,6%	5,4%	5,4%	10,7%	2,6%	5,9%	8,5%	2,8%	-0,6%	2,2%
Dinamarca	61,3%	32,3%	29,0%	8,9%	-1,6%	7,3%	4,0%	0,1%	4,1%	4,9%	-1,7%	3,3%
Suecia	56,1%	28,3%	27,9%	9,3%	-9,8%	-0,5%	3,2%	-6,3%	-3,1%	6,0%	-3,5%	2,5%
Finlandia	51,8%	25,8%	26,1%	12,2%	-15,3%	-3,1%	4,0%	-9,4%	-5,4%	8,2%	-5,9%	2,3%
España	49,4%	23,6%	25,8%	5,5%	6,0%	11,5%	0,6%	6,5%	7,1%	4,9%	-0,5%	4,4%
Italia	47,6%	25,2%	22,4%	9,3%	1,8%	11,1%	3,8%	2,5%	6,3%	5,5%	-0,7%	4,8%
Francia	44,6%	20,9%	23,7%	1,9%	-0,1%	1,8%	-0,7%	-0,1%	-0,8%	2,6%	0,0%	2,6%
Grecia	39,5%	14,7%	24,8%	6,3%	5,3%	11,6%	0,9%	6,4%	7,3%	5,4%	-1,1%	4,3%
Chipre	38,4%	9,6%	28,8%	9,2%	-3,5%	5,8%	1,8%	3,7%	5,6%	7,4%	-7,2%	0,2%
Reino Unido	38,0%	16,1%	21,9%	-0,9%	2,8%	1,9%	-2,1%	1,7%	-0,4%	1,2%	1,1%	2,3%

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat

Cuadro A. 5 Tasa de variación promedio de exportaciones e importaciones y pesos sobre total comercializado no petrolero por subperiodos

	Tasas variación promedio X UE				Tasas variación promedio X extra UE				Peso sobre total X		
	1999-2003	2004-2007	2008-2009	2010-2015	1999-2003	2004-2007	2008-2009	2010-2015	1999	2007	2015
Alemania	6.7%	9.7%	-9.9%	5.7%	7.6%	9.9%	-5.1%	9.3%	65%	65%	58%
Austria	8.2%	7.6%	-9.1%	5.3%	10.0%	11.5%	-7.1%	7.5%	76%	73%	69%
Bélgica	7.3%	8.2%	-7.7%	4.4%	10.7%	9.9%	-6.9%	8.2%	79%	76%	72%
Bulgaria	19.0%	18.4%	-2.9%	12.4%	12.7%	21.5%	-8.8%	14.0%	57%	61%	64%
Chipre	3.4%	37.8%	-8.1%	6.9%	1.2%	17.5%	3.1%	18.5%	58%	72%	52%
Dinamarca	5.7%	6.4%	-6.4%	2.5%	6.8%	6.5%	-1.2%	7.4%	71%	70%	61%
Eslovaquia	18.4%	22.4%	-2.5%	9.2%	30.3%	20.5%	3.1%	11.1%	89%	89%	89%
Eslovenia	6.9%	18.7%	-7.3%	7.8%	14.4%	17.3%	-6.1%	7.5%	74%	69%	65%
España	9.9%	6.0%	-6.4%	6.6%	7.9%	12.2%	-3.9%	10.9%	74%	71%	65%
Estonia	16.3%	14.6%	-9.4%	12.5%	24.6%	41.0%	-8.0%	9.2%	86%	70%	75%
Finlandia	2.8%	7.3%	-16.7%	4.2%	9.0%	11.0%	-14.4%	2.1%	65%	57%	59%
Francia	4.0%	3.8%	-9.4%	3.6%	2.6%	5.1%	-3.1%	6.5%	65%	66%	59%
Grecia	3.5%	12.6%	-8.0%	5.3%	6.0%	14.8%	3.8%	9.7%	66%	63%	54%
Hungría	13.1%	14.4%	-6.9%	7.3%	14.1%	25.0%	-5.7%	6.8%	84%	79%	80%
Irlanda	4.2%	2.5%	-4.9%	2.7%	10.0%	1.2%	-0.2%	8.5%	67%	63%	53%
Italia	4.1%	7.7%	-12.4%	5.1%	6.4%	9.4%	-6.0%	7.5%	64%	61%	54%
Letonia	13.2%	21.4%	-6.7%	13.0%	10.2%	33.6%	6.2%	12.5%	78%	72%	69%
Lituania	20.8%	20.5%	-1.0%	11.5%	35.7%	18.3%	5.4%	15.2%	74%	65%	61%
Luxemburgo	12.0%	9.4%	-4.2%	-0.1%	7.8%	13.5%	-2.3%	5.1%	88%	88%	84%
Malta	2.0%	3.6%	-14.1%	5.3%	12.0%	9.3%	-6.0%	3.0%	49%	44%	45%
Países Bajos	6.1%	10.5%	-5.1%	6.0%	9.1%	14.5%	-4.0%	8.0%	82%	78%	75%
Polonia	17.1%	20.0%	-9.9%	10.5%	16.9%	26.2%	-1.7%	11.6%	82%	79%	79%
Portugal	4.2%	6.8%	-9.7%	7.4%	10.7%	13.7%	-4.1%	10.1%	84%	77%	73%
Reino Unido	1.3%	5.1%	-12.9%	4.9%	3.1%	5.7%	-7.4%	13.5%	61%	58%	44%
República Checa	14.8%	19.5%	-3.9%	9.8%	16.3%	24.6%	-1.8%	12.5%	87%	85%	83%
Rumania	19.7%	16.0%	1.3%	11.2%	16.9%	21.6%	-2.3%	12.7%	73%	72%	73%
Suecia	2.0%	9.3%	-13.8%	5.5%	6.5%	6.4%	-8.7%	5.9%	63%	61%	58%
UE 27	6.0%	8.6%	-8.5%	5.7%	6.7%	9.4%	-5.2%	8.8%	69%	68%	63%

	Tasas variación promedio M UE				Tasas variación promedio M extra UE				Peso M intra UE sobre total M		
	1999-2003	2004-2007	2008-2009	2010-2015	1999-2003	2004-2007	2008-2009	2010-2015	1999	2007	2015
Alemania	4.9%	9.0%	-6.6%	6.5%	5.6%	10.9%	-6.1%	6.0%	66%	65%	66%
Austria	7.1%	7.0%	-7.3%	5.2%	8.4%	11.5%	-2.8%	6.9%	82%	79%	76%
Bélgica	8.4%	8.5%	-7.3%	3.2%	7.2%	12.7%	-6.5%	9.2%	72%	71%	63%
Bulgaria	18.9%	23.4%	-8.8%	9.2%	16.2%	24.0%	-9.1%	6.3%	55%	58%	64%
Chipre	7.3%	19.7%	-2.0%	-1.1%	6.2%	8.6%	-7.0%	-1.7%	59%	69%	73%
Dinamarca	4.5%	8.8%	-9.7%	4.2%	4.8%	9.6%	-3.2%	4.7%	74%	73%	69%
Eslovaquia	17.2%	22.2%	-3.7%	9.9%	18.6%	22.8%	-2.6%	7.0%	75%	75%	78%
Eslovenia	6.4%	16.2%	-9.5%	4.4%	7.8%	22.8%	-2.0%	9.8%	77%	74%	65%
España	10.0%	8.8%	-14.0%	4.7%	11.7%	17.0%	-10.6%	6.4%	70%	63%	61%
Estonia	12.9%	25.0%	-18.1%	11.4%	25.2%	7.1%	-22.6%	11.7%	73%	79%	82%
Finlandia	5.6%	10.5%	-12.6%	5.9%	7.6%	16.0%	-12.5%	0.8%	69%	64%	73%
Francia	5.5%	6.6%	-5.8%	4.0%	4.1%	7.6%	-5.0%	5.2%	69%	70%	68%
Grecia	4.9%	11.3%	-6.7%	-4.3%	19.0%	11.2%	-4.6%	-0.5%	70%	58%	53%
Hungría	9.9%	15.6%	-10.0%	8.9%	20.9%	9.3%	-7.6%	2.9%	72%	69%	76%
Irlanda	3.4%	9.4%	-16.5%	7.1%	2.8%	1.0%	-8.1%	6.5%	63%	70%	66%
Italia	5.4%	6.7%	-10.6%	4.1%	9.4%	13.2%	-8.6%	4.2%	66%	58%	58%
Letonia	13.8%	25.5%	-20.1%	12.6%	14.5%	22.2%	-14.5%	8.0%	76%	77%	80%
Lituania	16.4%	26.4%	-18.2%	14.5%	22.3%	12.0%	9.5%	9.5%	60%	68%	67%
Luxemburgo	6.6%	8.2%	-6.1%	2.8%	16.9%	15.3%	-1.6%	4.9%	82%	74%	72%
Malta	3.7%	7.4%	-3.2%	6.6%	5.2%	2.1%	-6.0%	16.6%	66%	74%	64%
Países Bajos	3.9%	8.3%	-5.2%	5.1%	7.3%	14.8%	-4.5%	7.8%	57%	49%	46%
Polonia	8.0%	20.6%	-4.3%	8.2%	12.1%	16.0%	-1.4%	10.6%	72%	73%	70%
Portugal	3.0%	8.6%	-5.6%	2.4%	3.3%	13.2%	-8.4%	5.0%	79%	77%	76%
Reino Unido	5.1%	6.2%	-14.0%	8.7%	3.8%	9.1%	-6.3%	6.3%	55%	54%	54%
República Checa	12.8%	21.0%	-6.7%	9.1%	20.6%	8.3%	2.1%	11.1%	77%	80%	77%
Rumania	21.5%	26.5%	-9.8%	9.5%	24.1%	22.4%	-10.9%	6.1%	69%	71%	77%
Suecia	4.2%	10.6%	-13.3%	7.4%	4.5%	11.9%	-6.4%	6.1%	71%	71%	70%
UE 27	6.0%	9.2%	-8.7%	5.7%	6.9%	11.6%	-6.4%	8.2%	66%	64%	63%

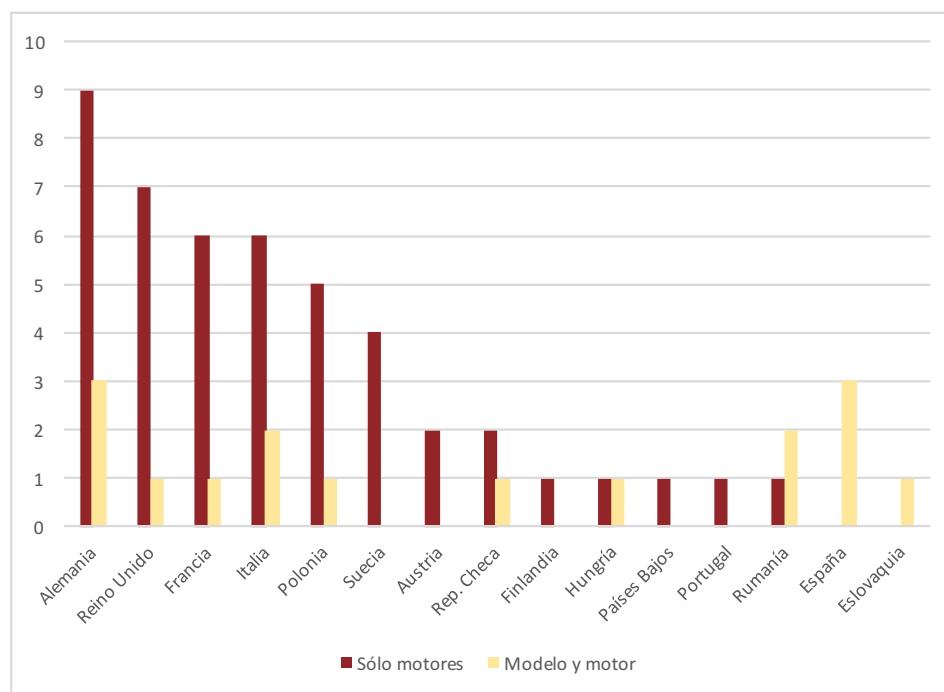
Fuente: Elaboración propia según datos Eurostat

Cuadro A. 6 Tasas variación exportadora e importadora de productos de alta tecnología

	1999-2007	2007-2015	1999-2007	2007-2015
Austria	102%	45%	39%	46%
Bélgica	30%	19%	47%	57%
Rep. Checa	288%	64%	305%	60%
Dinamarca	26%	6%	28%	4%
Finlandia	7%	17%	54%	-29%
Francia	0%	-7%	-6%	25%
Alemania	55%	14%	49%	36%
Grecia	76%	-10%	27%	-27%
Hungría	121%	42%	211%	-1%
Irlanda	-2%	-1%	-2%	33%
Italia	22%	7%	23%	15%
Países Bajos	32%	30%	51%	39%
Polonia	199%	105%	164%	85%
Portugal	103%	22%	56%	-24%
Rumanía	177%	79%	312%	63%
Eslovaquia	178%	112%	634%	72%
España	44%	-5%	92%	-11%
Suecia	-4%	5%	25%	20%
Reino Unido	-13%	0%	19%	32%

Fuente: Elaboración propia según datos Eurostat

Gráfico A. 2 Fabricación de motores de vehículos en la UE



Fuente: Elaboración propia a partir de ACEA

Cuadro A. 7 Descomposición de las exportaciones en función del destino de los distintos tipos de automóviles, partes y componentes. Peso sobre total UE 27.

2015		Automóviles							Partes				
	Total automóviles	Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Intra UE													
Alemania	33,1%	23,5%	22,4%	25,3%	47,0%	28,8%	38,5%	56,5%	17,0%	33,2%	22,6%	20,2%	23,8%
Reino Unido	7,1%	0,4%	5,6%	12,3%	12,2%	11,4%	5,3%	10,4%	11,3%	4,5%	3,5%	2,0%	3,7%
Francia	6,6%	13,1%	9,9%	2,2%	1,7%	10,3%	7,1%	0,5%	11,0%	12,3%	8,9%	7,4%	9,7%
España	12,4%	11,1%	19,0%	12,3%	0,5%	19,5%	12,4%	0,9%	5,2%	4,1%	8,4%	4,2%	6,0%
Bélgica	10,9%	9,4%	8,8%	14,9%	4,3%	9,6%	11,7%	12,5%	8,0%	2,7%	3,3%	7,1%	3,8%
Italia	3,1%	1,9%	3,4%	0,9%	19,8%	2,5%	3,2%	2,3%	1,1%	8,1%	8,1%	6,8%	4,3%
Países Bajos	2,3%	0,6%	2,6%	2,9%	3,1%	2,9%	1,5%	1,5%	40,9%	1,6%	2,2%	2,3%	2,1%
Polonia	2,6%	2,8%	8,2%	1,2%	0,6%	2,1%	1,6%	0,2%	1,0%	7,0%	9,4%	6,9%	7,0%
Austria	1,4%	0,2%	0,5%	2,2%	4,3%	0,4%	1,4%	3,7%	0,8%	1,5%	5,2%	3,9%	3,7%
Suecia	1,0%	3,9%	1,0%	0,9%	0,2%	5,8%	0,1%	0,2%	0,4%	4,1%	3,7%	0,4%	4,7%
República Checa	6,3%	17,0%	9,6%	3,9%	1,5%	3,3%	6,9%	0,7%	0,2%	7,1%	10,9%	14,0%	14,0%
Eslovaquia	4,4%	12,2%	4,4%	4,4%	0,3%	2,2%	3,5%	9,7%	1,7%	3,0%	4,1%	10,8%	8,6%
Hungría	3,4%	0,2%	3,3%	11,2%	0,6%	1,0%	2,6%	0,5%	0,2%	4,4%	4,3%	2,1%	3,5%
Portugal	0,8%	0,0%	0,1%	1,7%	0,1%	0,0%	1,4%	0,0%	0,0%	1,4%	2,1%	3,8%	2,1%
Dinamarca	0,2%	0,2%	0,1%	0,7%	0,7%	0,1%	0,1%	0,2%	0,7%	0,6%	0,5%	1,4%	0,3%
Rumania	1,6%	0,8%	0,6%	2,3%	0,2%	0,1%	2,6%	0,3%	0,5%	4,3%	2,7%	6,7%	2,6%
UE 27		1,9%	5,8%	5,2%	1,0%	2,9%	14,6%	2,6%	0,3%	6,5%	9,1%	2,7%	6,0%

2015		Automóviles							Partes				
	Total automóviles	Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Extra UE													
Alemania	58,5%	26,3%	47,2%	64,3%	56,1%	25,0%	54,6%	55,9%	69,6%	64,7%	44,8%	57,4%	42,7%
Reino Unido	16,2%	1,7%	9,9%	13,4%	27,9%	11,6%	7,5%	28,0%	9,4%	3,3%	5,9%	7,2%	27,8%
Francia	2,3%	28,8%	7,3%	0,8%	0,2%	12,1%	6,1%	0,6%	8,6%	6,1%	9,0%	5,2%	4,7%
España	4,2%	14,3%	12,4%	2,9%	0,1%	28,1%	9,5%	0,4%	3,0%	2,4%	9,5%	2,5%	6,2%
Bélgica	3,0%	3,5%	5,0%	2,8%	2,1%	0,8%	5,4%	1,3%	2,6%	2,2%	4,3%	2,1%	1,1%
Italia	5,0%	3,4%	4,9%	5,3%	8,0%	1,7%	1,7%	1,9%	1,2%	6,5%	10,5%	4,3%	3,3%
Países Bajos	0,3%	0,5%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%	1,0%	2,1%	2,0%	2,7%	1,2%	1,1%
Polonia	0,7%	3,4%	2,4%	0,3%	0,0%	0,8%	2,1%	0,1%	0,1%	1,6%	1,8%	2,2%	1,4%
Austria	0,7%	0,2%	0,1%	0,0%	2,1%	0,1%	0,3%	2,8%	0,0%	0,6%	1,0%	1,3%	0,8%
Suecia	1,9%	0,7%	0,1%	3,0%	0,1%	0,1%	3,4%	0,5%	0,3%	2,9%	2,9%	3,1%	1,9%
República Checa	2,3%	3,9%	5,7%	2,1%	0,1%	2,1%	6,2%	0,1%	0,0%	2,4%	2,4%	3,2%	3,5%
Eslovaquia	2,8%	6,2%	0,3%	3,1%	3,1%	0,3%	0,9%	6,7%	2,5%	0,5%	0,7%	5,3%	1,7%
Hungría	0,8%	0,5%	1,6%	0,9%	0,0%	0,2%	1,7%	0,4%	0,0%	2,4%	0,3%	2,4%	0,4%
Portugal	0,3%	0,1%	0,8%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,2%	0,4%	0,2%	0,2%
Dinamarca	0,1%	0,6%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%	0,5%	0,2%	0,4%	0,6%	0,3%
Rumanía	0,7%	5,9%	2,0%	0,4%	0,0%	16,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	3,3%	1,8%	2,9%
UE 27		0,2%	1,6%	10,9%	4,8%	0,4%	3,0%	1,3%	0,2%	3,1%	3,4%	0,6%	1,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Cuadro A. 8 Descomposición de las importaciones en función del destino de los distintos tipos de automóviles, partes y componentes. Peso sobre total UE 27.

2015	Total automóviles	Automóviles							Partes				
		Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500						
								< 1.000					
Intra UE		< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	16,4%	13,5%	19,8%	30,1%	15,6%	12,3%	15,7%	9,8%	13,4%	26,5%	20,7%	33,6%	25,6%
Reino Unido	20,1%	22,9%	22,3%	17,9%	17,2%	19,5%	25,9%	12,2%	10,5%	11,7%	8,8%	8,4%	9,2%
Francia	12,1%	12,7%	11,7%	12,2%	11,7%	17,5%	14,6%	7,5%	13,9%	9,3%	8,1%	8,9%	7,9%
España	6,3%	3,2%	5,5%	5,8%	4,3%	9,5%	8,2%	5,8%	2,0%	7,8%	19,8%	4,5%	13,8%
Bélgica	9,5%	12,7%	7,8%	10,6%	7,8%	16,0%	11,1%	6,1%	8,5%	5,2%	4,5%	7,3%	4,7%
Italia	8,9%	10,5%	7,6%	0,3%	15,7%	2,4%	3,0%	39,5%	26,3%	4,4%	5,2%	2,8%	1,3%
Países Bajos	5,0%	10,9%	7,1%	8,3%	5,1%	6,5%	3,7%	1,3%	5,7%	3,3%	2,5%	11,1%	5,2%
Polonia	2,4%	2,3%	3,4%	4,3%	2,2%	2,1%	2,1%	1,4%	1,0%	4,7%	4,3%	4,3%	4,8%
Austria	3,6%	2,1%	3,0%	2,1%	3,7%	2,8%	4,9%	4,5%	5,8%	2,8%	3,4%	1,9%	2,6%
Suecia	3,3%	2,3%	3,2%	4,5%	2,0%	1,2%	4,2%	2,3%	4,9%	3,9%	3,4%	2,9%	3,7%
República Checa	1,5%	0,6%	1,9%	1,1%	2,1%	1,8%	1,4%	2,0%	2,0%	6,6%	4,2%	5,2%	5,9%
Eslovaquia	0,9%	0,3%	1,3%	1,0%	1,0%	0,6%	1,1%	0,8%	0,9%	6,0%	4,7%	3,2%	6,8%
Hungría	1,0%	0,7%	1,5%	1,0%	0,8%	0,6%	1,1%	0,9%	0,4%	3,2%	5,3%	2,1%	4,5%
Portugal	1,7%	2,0%	0,9%	0,3%	2,0%	6,1%	2,2%	0,9%	1,2%	1,2%	2,7%	2,2%	1,7%
Dinamarca	1,5%	2,8%	2,4%	0,0%	8,3%	0,7%	0,2%	4,0%	2,4%	0,7%	0,7%	0,9%	0,2%
Rumanía	0,6%	0,4%	0,5%	0,4%	0,6%	0,6%	0,7%	0,9%	1,2%	2,5%	1,7%	0,7%	2,2%
UE 27		3,2%	10,7%	9,5%	2,1%	5,1%	27,0%	5,1%	0,8%	18,0%	16,1%	3,5%	18,9%

2015	Total automóviles	Automóviles							Partes				
		Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Extra UE		< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	29,5%	16,8%	24,5%	17,5%	40,5%	12,6%	31,7%	61,4%	35,4%	24,7%	24,0%	25,0%	29,9%
Reino Unido	12,3%	16,0%	21,7%	12,4%	8,9%	14,3%	12,6%	5,5%	4,5%	16,2%	14,2%	13,1%	11,0%
Francia	7,9%	18,6%	8,0%	5,6%	3,4%	37,0%	5,2%	1,5%	7,9%	7,3%	12,8%	4,4%	10,2%
España	7,4%	8,4%	7,1%	8,0%	3,1%	17,0%	9,7%	1,1%	3,6%	7,8%	8,8%	6,3%	8,0%
Bélgica	21,8%	16,0%	16,8%	45,3%	16,9%	8,4%	25,5%	13,9%	11,7%	4,1%	5,7%	3,3%	4,2%
Italia	8,6%	13,8%	12,2%	0,0%	20,9%	0,9%	8,7%	14,6%	10,1%	10,0%	7,1%	5,9%	2,9%
Países Bajos	1,6%	4,4%	2,0%	2,2%	2,4%	2,5%	1,3%	0,1%	2,9%	3,2%	3,4%	25,1%	8,8%
Polonia	1,0%	0,7%	1,4%	2,8%	1,2%	1,3%	0,6%	0,2%	0,7%	2,5%	4,2%	2,4%	4,3%
Austria	0,8%	0,4%	1,2%	0,7%	0,8%	1,7%	0,9%	0,3%	0,9%	0,8%	3,5%	2,1%	1,0%
Suecia	1,6%	0,5%	1,3%	3,2%	0,6%	0,5%	1,9%	0,5%	19,7%	3,1%	4,3%	2,0%	2,4%
República Checa	0,6%	0,6%	0,5%	1,0%	0,6%	0,4%	0,7%	0,3%	0,4%	9,0%	3,9%	2,6%	7,4%
Eslovaquia	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%	5,1%	3,5%	2,6%	3,6%
Hungría	0,3%	0,4%	0,5%	0,4%	0,1%	0,1%	0,3%	0,1%	1,3%	2,6%	1,1%	1,3%	1,8%
Portugal	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,1%	0,5%	0,4%	0,2%	0,4%	0,6%	0,5%	1,2%	0,5%
Dinamarca	0,5%	2,8%	1,7%	0,0%	0,2%	0,3%	0,1%	0,2%	0,1%	1,4%	0,6%	0,7%	1,0%
Rumanía	0,4%	0,3%	0,5%	0,4%	0,1%	2,5%	0,2%	0,1%	0,1%	1,6%	2,2%	2,0%	3,1%
UE 27		0,7%	1,7%	1,8%	0,3%	1,1%	3,5%	1,5%	0,1%	3,5%	2,3%	0,7%	2,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Cuadro A. 9 Variaciones de los patrones de especialización exportadora en función del destino de los distintos tipos de automóviles, partes y componentes, 2007 - 2015

2015- 2007	Total automóviles	Automóviles							Partes				
		Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		Entre 1.000 y Entre 1.500 y				Entre 1.500 y							
		< 1.000	1500	3.000	> 3.000	< 1.500	2.500	Más de 2.500					
Intra UE													
Alemania	-0,1	0,5	0,1	-0,2	-1,2	0,5	-0,2	-0,3	0,3	-0,0	-0,0	0,1	-0,1
Reino Unido	-0,1	0,0	-0,2	-0,1	0,2	0,3	-0,2	0,1	1,0	-0,2	0,2	-0,2	-0,1
Francia	-0,1	0,8	-0,4	-0,7	0,2	-1,1	0,0	-0,1	1,3	0,1	-0,1	-0,1	0,0
España	-0,1	-7,2	0,3	0,2	-0,0	-2,6	0,3	-0,1	0,5	-0,0	0,1	-0,0	0,2
Bélgica	0,2	0,4	0,1	0,0	0,2	0,6	0,0	0,9	0,2	0,0	-0,0	0,0	-0,1
Italia	-0,1	0,3	-0,7	-0,2	2,9	-0,4	-0,1	0,1	-0,1	0,2	-0,1	-0,2	0,0
Países Bajos	0,3	0,0	0,2	0,2	-0,1	0,5	0,2	0,2	8,3	0,2	-0,1	-0,1	-0,0
Polonia	0,0	1,0	0,0	-0,1	0,2	-1,2	-0,2	0,1	-13,4	0,0	0,0	-0,1	0,1
Austria	-0,1	0,1	0,2	0,7	1,2	0,1	-0,0	-1,8	0,4	-0,3	0,3	-0,1	-0,1
Suecia	-0,2	1,6	0,3	-0,3	-0,6	2,5	-1,0	-0,1	0,1	0,2	0,4	-2,0	0,1
República Checa	0,1	-4,4	0,2	0,2	0,3	-1,4	0,5	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,5	-0,1
Eslovaquia	0,1	4,4	-0,6	0,8	-0,5	-1,0	0,3	-1,4	0,5	-0,1	0,3	-0,6	-0,5
Hungría	0,3	-0,1	-1,0	3,4	-2,1	-0,7	0,5	0,0	0,1	-0,1	0,2	-0,4	0,1
Portugal	-0,1	-0,1	-0,2	-1,1	0,1	0,0	0,7	0,0	0,0	-0,3	-0,1	1,2	0,2
Dinamarca	-0,5	-22,4	0,3	1,8	1,5	0,1	0,5	0,5	2,7	0,0	-0,1	0,4	-0,2
Rumanía	0,9	1,0	-0,6	1,6	0,3	-10,7	3,4	0,4	0,5	0,5	-0,8	1,6	-0,5

2015-2007	Total automóviles	Automóviles							Partes				
		Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		Entre 1.000 y Entre 1.500 y				Entre 1.500 y							
		< 1.000	1500	3.000	> 3.000	< 1.500	2.500	Más de 2.500					
Extra UE													
Alemania	0,5	0,4	0,9	0,7	-1,8	0,4	0,4	-0,8	3,3	0,2	-0,1	-0,1	-0,2
Reino Unido	0,6	-0,5	-0,1	-0,0	1,5	0,3	0,4	1,8	-0,1	0,5	-0,1	-0,9	3,9
Francia	0,1	-0,2	-1,2	-0,3	0,0	-2,1	-0,6	-0,2	1,2	-0,1	0,0	0,2	-0,7
España	0,1	1,5	-0,1	-0,1	-0,0	1,5	-0,1	-0,1	0,3	-0,2	0,1	0,1	0,5
Bélgica	0,1	-0,1	0,2	-0,5	0,1	-0,4	-0,0	0,1	0,3	0,4	-0,3	0,0	0,0
Italia	0,5	-0,1	-0,7	0,9	0,8	-1,1	-0,0	0,1	-0,3	0,5	-0,3	-0,1	0,1
Países Bajos	0,0	-0,2	-0,9	-0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,1	0,5	0,6	-0,3	-0,1	-3,5
Polonia	0,1	1,4	0,1	-0,2	-0,0	-1,9	-0,4	-0,0	-3,5	0,3	0,1	-1,1	-0,4
Austria	-0,1	-1,3	-0,0	-1,3	0,7	0,0	-0,3	-0,8	0,0	0,6	-0,3	-0,2	-0,2
Suecia	0,0	-0,9	-0,1	-0,1	-1,6	-1,4	-0,3	-0,1	0,0	0,2	-0,2	0,0	-0,1
República Checa	0,2	-10,9	-1,1	0,1	0,0	-1,6	0,0	-0,0	-0,0	0,6	0,2	-1,9	-0,7
Eslovaquia	0,2	2,1	-0,4	-1,4	1,0	-0,4	0,1	-0,9	0,8	-0,2	0,5	-1,1	-0,4
Hungría	0,1	-0,1	-4,0	0,2	-0,1	-1,1	-0,3	-0,2	0,0	0,2	-0,1	-0,3	-0,5
Portugal	0,3	-0,1	1,0	0,6	0,0	-0,1	-0,3	0,2	-0,0	0,5	-0,3	-0,0	0,3
Dinamarca	0,1	-7,8	0,1	-0,2	0,0	-1,2	0,1	-0,3	0,6	0,0	0,3	-1,1	0,1
Rumanía	0,1	3,6	-8,5	-0,2	-0,0	-5,9	-0,1	-0,1	0,0	-0,2	0,2	-0,1	-1,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comex

Cuadro A. 10 Variaciones de los patrones de especialización exportadora en función del destino de los distintos tipos de automóviles, partes y componentes, 1999-2007

2007-1999	Total automóviles	Automóviles							Motores eléctricos/híbridos	Partes			
		Motor de gasolina				Motor diésel				Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		Entre 1.000 y Entre 1.500 y				Entre 1.500 y							
		< 1.000	1500	3.000	> 3.000	< 1.500	2.500	Más de 2.500					
Intra UE													
Alemania	0,1	-0,1	0,0	-0,1	1,7	-0,3	0,1	0,4	0,0	0,1	-0,0	-0,2	-0,1
Reino Unido	-0,2	-2,2	-0,4	0,2	-1,2	-0,0	-0,0	0,9	-0,6	0,5	-0,3	0,1	0,2
Francia	-0,1	-0,6	-0,1	-0,0	0,1	-0,3	-0,4	0,0	-3,3	0,1	-0,1	0,1	-0,3
España	0,2	2,1	-1,6	0,4	0,0	-0,1	-0,1	-1,5	-1,6	-0,1	0,1	0,1	-0,2
Bélgica	0,0	0,6	0,3	0,4	-1,5	0,4	0,2	0,2	-1,5	0,1	-0,1	0,0	0,2
Italia	-0,2	-0,1	-0,5	-0,4	0,9	0,5	0,1	-0,5	-1,7	0,0	0,2	-0,6	-0,1
Países Bajos	-0,4	-1,1	-0,0	-0,4	0,0	0,0	-0,3	-1,1	7,5	0,0	0,1	-0,2	-0,4
Polonia													
Austria	0,0	-0,0	-0,1	0,2	-7,9	-0,1	0,2	-2,9	-0,7	-0,4	0,2	0,2	-0,4
Suecia	0,1	0,1	0,1	-0,5	0,7	0,1	1,1	0,1	-0,2	-0,0	-0,2	0,8	0,5
República Checa	0,1	9,2	0,2	-0,4	0,1	2,1	-0,6	-0,0	-0,5	-0,1	0,2	-0,3	0,3
Eslovaquia													
Hungría	-0,1	-3,9	1,9	-0,4	2,4	1,2	0,8	0,2	0,0	0,0	0,1	-0,6	0,1
Portugal	-0,3	-1,0	-0,1	2,7	0,0	-0,0	-2,3	-0,2	0,0	-0,0	0,0	0,1	-0,2
Dinamarca	0,9	22,2	0,0	-0,1	0,4	-0,6	-0,1	-0,4	-6,0	0,2	0,0	-0,4	0,1
Rumanía	1,0	-2,9	1,1	1,2	-0,0	10,8	-0,1	-0,0	0,1	-1,0	0,6	0,1	0,1

2007-1999	Total automóviles	Automóviles							Motores eléctricos/híbridos	Partes			
		Motor de gasolina				Motor diésel				Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		Entre 1.000 y Entre 1.500 y				Entre 1.500 y							
		< 1.000	1500	3.000	> 3.000	< 1.500	2.500	Más de 2.500					
Extra UE													
Alemania	0,0	-0,3	0,2	-0,9	0,9	-0,1	0,3	0,7	-0,1	0,3	-0,2	0,0	-0,1
Reino Unido	0,2	0,2	-0,1	1,2	-0,8	0,0	0,0	1,5	-21,4	-0,4	-0,0	1,2	1,2
Francia	0,0	1,1	-0,1	-0,0	0,0	-7,2	-0,4	-0,6	-0,6	-0,3	0,2	-0,0	-0,2
España	0,1	-2,6	-2,1	0,2	0,0	1,9	-0,0	-1,1	-0,1	0,4	-0,1	-0,0	-0,2
Bélgica	-0,0	0,4	-0,2	0,1	-0,4	0,2	-1,1	-0,0	-0,0	-0,2	0,3	-0,2	0,1
Italia	0,1	0,2	0,0	-0,2	0,5	1,0	-0,1	-0,3	-0,6	-0,1	0,2	-0,2	-0,1
Países Bajos	-0,1	-0,3	0,3	-0,6	0,0	-0,6	-0,0	-0,5	-0,5	0,1	0,0	-0,1	3,6
Polonia													
Austria	-0,0	1,2	-0,0	1,1	-2,2	-1,2	-0,0	-1,9	-0,0	-0,4	0,3	0,2	0,1
Suecia	-0,2	1,1	0,1	-2,6	1,6	0,8	1,8	-0,0	-0,0	0,1	-0,0	-0,1	0,2
República Checa	0,0	11,8	-0,4	0,0	0,0	2,2	-0,6	0,0	-0,1	-0,1	-0,4	1,7	1,2
Eslovaquia													
Hungría	0,1	-0,3	3,6	-0,1	0,1	1,2	1,1	0,4	0,0	-0,2	-0,0	0,2	-1,2
Portugal	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,2	-0,1	-0,1	0,2	-0,0	0,2	-0,0
Dinamarca	-0,0	6,4	-0,4	-0,0	-0,1	-4,2	-1,3	-7,0	-1,5	0,1	-0,1	0,4	0,2
Rumanía	0,3	-4,5	5,8	0,2	0,0	30,9	-0,1	-0,4	0,0	-0,6	0,2	0,4	1,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Cuadro A. 11 Variaciones de los patrones de especialización importadora en función del destino de los distintos tipos de automóviles, partes y componentes, 2007 - 2015

2015- 2007	Total automóviles	Automóviles							Partes				
		Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500						
Intra UE		< 1.000											
Alemania	0,2	-0,2	0,1	1,0	0,1	0,3	0,1	0,1	0,7	-0,1	-0,0	0,1	-0,1
Reino Unido	0,4	1,1	0,5	-1,8	0,6	0,9	1,2	0,3	0,7	0,2	-0,2	0,1	0,1
Francia	-0,1	-0,2	0,4	0,4	0,4	-0,6	-0,7	-0,3	0,9	-0,1	0,1	0,2	-0,1
España	-0,4	0,1	0,2	-0,9	-0,1	-0,3	-0,6	-0,0	-0,0	0,1	-0,0	-0,0	0,4
Bélgica	0,1	-0,3	-0,0	0,5	0,1	0,0	-0,1	-0,2	0,7	-0,1	0,1	-0,3	-0,4
Italia	-0,5	-0,8	-1,2	0,0	-2,3	-0,6	-0,1	-0,4	-22,7	0,2	-0,2	0,1	0,0
Países Bajos	0,2	1,2	0,4	0,4	0,4	0,8	-0,1	-0,1	1,0	-0,1	0,1	-0,2	-0,2
Polonia	0,2	-0,1	0,2	0,8	0,5	-0,0	-0,2	0,1	0,1	-0,1	0,0	0,4	-0,1
Austria	0,2	-0,0	-0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	0,3	1,4	-0,3	0,3	-0,1	-0,1
Suecia	0,3	-0,2	0,6	-0,1	0,4	-0,2	0,6	0,4	1,8	-0,0	-0,0	0,2	-0,1
República Checa	0,3	-1,2	0,1	0,3	0,6	0,8	0,3	0,3	0,8	-0,1	0,0	0,1	0,1
Eslovaquia	0,3	-0,1	-0,2	0,6	0,2	0,2	0,3	0,2	0,8	0,1	-0,1	-0,1	-0,2
Hungría	-0,3	-0,7	-1,0	0,0	0,2	-1,1	-0,4	0,1	0,1	-0,2	0,6	-2,0	-0,3
Portugal	-0,2	-0,8	-0,6	-0,1	-1,0	-0,5	-0,2	0,1	-1,1	-0,5	0,4	0,7	0,1
Dinamarca	-0,0	0,9	0,6	-0,0	0,3	-0,2	-0,0	-0,2	-1,2	-0,4	0,3	-0,0	-0,0
Rumanía	-0,4	-0,5	-0,9	-0,3	-0,0	-0,8	-0,4	-0,3	-0,1	0,0	0,0	-0,4	0,3

2015-2007	Total automóviles	Automóviles							Partes				
		Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto			Ensamblaje
		Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500	Medio		Bajo			
Extra UE		< 1.000											
Alemania	0,0	-0,4	0,4	-0,7	2,1	0,2	1,2	1,6	2,6	-0,1	0,1	-0,3	-0,2
Reino Unido	0,0	0,8	0,8	-0,5	-1,5	0,6	0,3	0,0	0,0	0,1	-0,2	0,4	-0,1
Francia	-0,0	0,7	0,1	0,2	-0,1	1,3	-0,6	-0,1	0,5	0,0	0,1	-0,4	-0,0
España	-0,1	0,0	0,0	-0,5	-0,2	0,8	-1,9	-0,7	0,2	-0,0	-0,1	0,4	0,1
Bélgica	0,1	1,2	0,8	5,7	1,0	0,6	0,3	1,2	1,3	-0,1	0,2	-0,6	-0,1
Italia	-0,0	-0,8	-0,2	0,0	1,0	-0,2	0,5	-0,4	-7,1	0,5	-0,5	-0,4	0,0
Países Bajos	-0,1	-2,6	-3,4	-0,2	0,2	-3,5	0,2	-0,0	-8,2	-0,5	0,2	1,0	1,3
Polonia	-0,1	-0,2	-0,5	-0,4	-2,2	-0,8	-0,3	-0,1	0,1	-0,4	0,2	0,5	-0,2
Austria	-0,1	-0,6	-0,1	-0,4	-0,1	0,4	-1,0	-0,1	0,2	-0,6	0,6	0,0	-0,5
Suecia	-0,1	-0,5	-0,2	-1,4	-1,2	-0,7	-0,1	-0,4	8,8	-0,2	0,2	-0,2	-0,0
República Checa	0,0	0,1	0,2	0,6	0,2	0,1	0,3	0,1	0,2	0,7	-0,6	-0,4	0,0
Eslovaquia	-0,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0	-0,0	0,3	-0,3	0,1	0,3	0,1
Hungría	0,0	-0,1	0,1	-0,0	-0,0	-0,1	0,1	-0,0	0,9	-0,2	0,1	-0,2	0,1
Portugal	-0,0	-0,2	-0,5	0,1	-0,1	-0,7	-0,2	0,0	0,1	-0,0	-0,3	1,2	0,0
Dinamarca	-0,0	1,0	0,6	-0,0	-3,9	-0,3	0,0	-0,2	-1,6	0,2	-0,2	-0,5	-0,2
Rumania	-0,1	-0,8	-1,2	-0,6	-0,3	-3,9	-0,5	-0,2	-0,0	0,0	-0,2	1,0	-0,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Cuadro A. 12 Variaciones de los patrones de especialización importadora en función del destino de los distintos tipos de automóviles, partes y componentes, 1999-2007

2007-1999		Total automóviles	Automóviles							Motores eléctricos/híbridos	Partes			
			Motor de gasolina				Motor diésel				Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
			Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500						
Intra UE		< 1.000												
Alemania	0,0	-0,1	-0,1	0,0	0,5	0,2	0,2	0,3	0,0	-0,2	0,0	0,2	0,2	
Reino Unido	0,0	0,3	0,3	0,5	-0,0	0,5	0,3	0,4	-0,0	0,2	-0,2	0,2	0,3	
Francia	0,0	0,6	-0,8	-0,2	0,2	1,5	-0,3	0,4	-0,4	0,3	-0,1	-0,5	0,0	
España	-0,1	-0,1	-0,1	0,3	0,1	1,0	-0,9	0,4	-0,3	-0,2	0,3	0,1	-0,8	
Bélgica	-0,1	1,3	0,2	-0,3	-0,6	1,1	-0,5	0,3	-0,2	-0,1	-0,1	0,4	-0,2	
Italia	0,1	-2,7	0,4	0,0	-1,5	-11,1	0,3	-14,2	5,7	-0,2	0,2	-0,0	-0,0	
Países Bajos	-0,2	-0,8	0,2	0,1	-0,1	0,3	-0,3	0,0	-0,1	-0,2	-0,1	1,2	0,4	
Polonia	0,7	0,9	1,0	0,6	0,2	0,7	0,9	0,4	0,2	n.d	n.d	n.d	n.d	
Austria	0,0	-0,3	0,4	0,0	0,5	-0,4	-1,0	0,7	0,4	-0,1	0,1	-0,5	-0,1	
Suecia	-0,2	1,0	0,3	-0,7	-0,2	0,5	0,6	0,4	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,1	
República Checa	0,1	0,9	0,5	-0,6	0,5	0,2	0,3	0,8	0,4	-0,2	0,1	-0,2	-0,3	
Eslovaquia	0,9	0,5	1,8	0,6	1,0	0,5	1,0	0,7	0,4	n.d	n.d	n.d	n.d	
Hungría	0,2	1,2	0,1	-0,2	0,1	1,2	0,9	0,4	0,1	0,1	0,2	-1,8	-0,1	
Portugal	0,2	0,3	-1,6	-0,1	1,9	1,9	0,2	-0,1	1,7	0,1	-0,0	-0,2	0,1	
Dinamarca	0,1	0,4	0,2	-0,0	-1,7	-1,1	0,1	1,2	-1,0	0,3	-0,3	-0,2	0,1	
Rumania	0,1	0,6	0,7	-0,2	-0,7	0,5	0,1	0,0	-1,8	-0,2	0,1	-0,0	-0,0	

2007-1999	Total automóviles	Automóviles							Motores eléctricos/híbridos	Partes			
		Motor de gasolina				Motor diésel				Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
		Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500						
Extra UE		< 1.000	Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	0,0	0,5	-0,3	-1,6	-0,3	-0,3	-0,4	5,9	0,1	0,1	-0,2	0,4	0,2
Reino Unido	-0,0	-1,0	-0,1	-0,1	1,2	-3,9	0,2	-0,5	0,0	-0,0	-0,0	0,1	-0,4
Francia	0,0	0,3	-0,1	-0,2	0,2	2,4	-0,3	-0,6	0,0	-0,2	0,1	0,3	0,4
España	0,1	0,1	-0,2	0,5	0,3	0,8	0,5	-1,3	-0,0	-0,2	0,1	-0,3	-0,6
Bélgica	0,1	-0,1	0,2	1,8	0,0	0,2	1,7	0,1	0,0	-0,5	0,2	0,7	-0,4
Italia	-0,0	-0,3	0,2	-0,0	-2,1	-0,6	0,2	-1,2	-15,2	-0,3	0,1	0,5	-0,1
Países Bajos	0,0	2,0	2,6	-0,2	-0,3	3,4	-0,8	-0,9	8,6	-0,1	-0,6	3,8	-0,6
Polonia	0,1	0,4	0,9	1,3	2,6	1,2	0,5	0,2	0,1	n.d	n.d	n.d	n.d
Austria	-0,0	0,6	-0,3	0,3	0,2	0,1	-1,4	-0,7	-0,0	-0,2	-0,1	1,0	-0,6
Suecia	0,1	0,1	0,0	1,5	0,7	-2,2	0,8	0,2	0,0	-0,3	0,2	0,0	-0,8
República Checa	-0,1	0,3	-0,9	-1,4	-0,5	-0,8	-0,1	-0,6	0,1	-0,6	0,5	-0,7	-0,2
Eslovaquia	0,0	0,1	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	n.d	n.d	n.d	n.d
Hungría	-0,1	0,4	-1,3	-0,2	-0,2	-0,5	-0,1	-0,0	-0,0	0,3	-0,4	0,5	-0,2
Portugal	-0,1	-1,2	-0,7	-0,3	-0,1	0,8	-2,5	-1,0	-0,2	0,4	-0,4	0,6	-0,0
Dinamarca	-0,1	0,0	-1,3	-0,0	0,4	-2,0	-0,0	-0,8	-6,3	0,1	-0,2	0,4	0,6
Rumanía	0,0	0,6	1,2	0,1	-1,0	1,6	-0,1	-1,2	-1,2	-0,0	0,7	-3,6	-0,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Cuadro A. 13 Saldos netos en función del tipo de bien y del destino geográfico, 2007

2007	Automóviles							Partes				
	Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
	< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	-397,8	-234,8	5.202,7	3.615,4	24,9	20.377,0	8.857,9	-42,7	1.087,8	3.013,9	254,4	-1.569,1
Reino Unido	-293,0	-2.322,0	-9.199,6	-552,3	117,7	-2.970,0	-706,7	2,2	-3.089,6	-4.846,4	-362,7	-2.694,4
Francia	773,2	2.186,3	691,5	-811,9	520,7	-4.814,0	-2.320,6	-49,0	-926,9	1.062,8	569,4	-770,8
España	4.191,8	2.784,4	-1.244,5	-622,7	2.767,2	-355,7	-1.280,5	-58,7	-972,8	-5.286,7	375,8	-2.195,1
Bélgica	259,7	303,5	3.961,4	-622,2	-764,8	2.572,2	-591,6	-27,5	-2.296,7	-399,8	312,8	-1.953,1
Italia	-496,6	-2.641,6	773,4	-3.559,9	-409,5	255,7	-9.990,5	-2.210,5	757,4	1.629,9	1.000,7	949,2
Países Bajos	-93,8	-595,4	-1.654,1	-85,2	-87,6	-2.008,7	-347,4	81,3	-1.259,9	160,3	-728,7	-1.926,6
Polonia	-45,7	1.179,5	-142,4	-83,9	415,8	188,4	-288,5	75,4	-289,6	1.070,9	437,9	-401,8
Austria	-56,8	-646,6	-98,3	-55,3	-153,2	-716,2	1.033,4	-47,2	-935,7	511,2	314,9	-237,8
Suecia	-57,0	-278,8	-922,1	66,6	-93,1	1.275,4	-166,5	-2,2	-491,5	-491,1	944,2	-320,5
República Checa	1.821,9	881,0	433,8	-130,8	609,4	1.723,8	-372,9	-22,7	-749,9	2.222,9	560,9	1.332,7
Eslovaquia	-12,6	677,5	379,5	6,5	426,3	987,7	1.746,5	-8,6	-952,5	-1.019,0	625,5	-575,3
Hungría	-28,1	228,1	1.036,1	253,2	20,5	-65,5	-115,3	-8,0	25,6	278,8	-154,7	-655,9
Portugal	-97,0	-356,4	878,6	-480,9	-641,6	-700,0	-166,6	-91,4	-270,8	81,0	79,8	-159,0
Dinamarca	1.249,2	-241,4	145,5	-924,9	-95,6	-71,5	-1.071,1	-132,1	-280,9	38,8	72,5	14,1
Rumanía	-38,1	-396,2	-263,5	-81,6	141,9	-845,3	-393,0	-39,5	-309,8	400,0	-43,5	20,9
UE 27	839,7	-741,9	-9.582,2	-695,0	2.001,5	4.092,2	1.133,7	-333,3	-12.009,2	-2.344,9	4.181,7	-12.957,2
TOTAL MUESTRA	6.679,2	526,9	-22,0	-4.070,0	2.799,1	14.833,1	-6.173,4	-2.478,1	-10.955,8	-1.572,6	4.259,2	-11.142,6

2007	Automóviles							Partes				
	Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Partes			
	< 1.000	Entre 1.000 y 1500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500					
Alemania	-189,6	-224,9	14.731,0	17.777,2	-153,6	1.707,6	-1.672,7	-11,4	3.578,0	3.384,7	620,0	1.693,4
Reino Unido	-31,3	-290,3	2.287,1	3.557,6	-33,5	-524,8	78,2	2,9	-788,9	157,7	316,9	296,7
Francia	-3,2	297,3	1.190,2	6,3	-263,0	-152,8	-79,2	-0,1	842,5	1.349,4	-17,6	926,2
España	-71,4	74,3	440,9	-32,2	-33,0	-1.352,2	-499,1	-3,9	-11,6	849,2	5,6	-8,7
Bélgica	-52,6	-342,6	926,9	157,2	-27,9	-1.601,6	-226,5	-0,9	-262,6	637,3	-49,5	-201,1
Italia	-197,0	-378,8	272,1	883,0	-11,7	-111,0	-1.164,6	-267,5	139,0	1.978,3	74,9	167,3
Países Bajos	-154,2	-686,7	-92,7	7,0	-358,1	12,7	12,1	-174,8	-84,6	417,2	-124,1	773,4
Polonia	-11,2	-60,8	8,8	-156,3	-19,3	102,9	-28,9	23,1	11,1	157,1	152,5	49,5
Austria	-12,5	-64,3	980,7	325,4	-10,5	-239,0	153,5	-0,8	-289,4	-88,5	-39,8	-161,1
Suecia	-6,9	-67,0	1.022,7	1.374,2	3,8	234,0	-73,1	0,1	-67,6	274,9	20,9	21,3
República Checa	55,9	170,0	293,7	-5,5	43,9	236,6	-9,7	-1,1	52,3	130,6	205,8	297,6
Eslovaquia	-0,3	22,6	1.593,9	1,1	9,0	24,8	208,3	-0,2	-286,9	-119,7	110,7	-1,0
Hungría	-3,8	181,3	97,5	27,2	13,8	99,1	13,6	-0,1	60,5	24,5	47,0	30,5
Portugal	-6,0	-58,0	3,9	-6,2	-34,0	-47,1	-2,3	-0,7	-62,9	3,5	-8,5	-34,3
Dinamarca	-0,4	-18,2	30,4	-155,2	-11,6	15,8	-40,7	-14,9	-49,4	4,3	17,9	-30,8
Rumanía	-15,0	-45,5	-46,6	-14,3	-110,7	-105,3	-33,6	-0,6	123,9	200,1	32,2	263,3
UE 27	-732,7	-1.307,9	22.879,4	23.438,5	-937,2	-3.545,4	-2.492,3	224,4	2.831,4	9.188,4	1.448,7	2.881,6
TOTAL MUESTRA	-699,6	-1.491,7	23.740,4	23.746,4	-996,6	-1.700,2	-3.364,7	-227,1	2.903,5	9.360,7	1.364,8	4.082,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comext

Cuadro A. 14 Saldos netos en función del tipo de bien y del destino geográfico, 1999

1999	Automóviles							Partes				
	Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
	Entre 1.000 y 1.500	Entre 1.500 y 3.000	> 3.000	< 1.000	Entre 1.500 y 2.500	Más de 2.500						
Alemania	-296,0	-1.748,1	7.818,0	1.226,4	20,4	9.263,1	1.172,9	-4,4	309,3	1.871,7	331,0	732,6
Reino Unido	412,1	-891,5	-7.849,0	-180,4	24,8	317,6	-271,9	-1,6	-1.129,9	-2.898,1	-17,2	-176,4
Francia	442,2	661,9	2.011,8	-470,0	35,0	-297,7	-429,1	-24,8	846,6	1.705,9	153,9	1.623,1
España	1.172,2	3.670,1	7,7	-392,2	99,8	-208,3	200,1	-14,9	-1.007,6	-2.820,0	129,5	-3.084,7
Bélgica	-27,6	400,6	4.577,3	-115,9	-47,7	1.123,7	-164,2	-11,1	-1.676,9	-856,7	82,3	-2.065,9
Italia	-941,2	-1.369,1	2.375,0	-4.169,7	-613,1	1.024,6	-6.187,0	-288,2	343,1	943,1	913,1	819,7
Países Bajos	-102,7	-457,9	-884,1	-225,9	-3,4	-1.158,2	-27,5	-3,8	-967,4	-236,4	-317,7	-771,7
Polonia												
Austria	-75,7	-334,1	-428,2	733,0	-31,9	-1.497,8	213,2	-1,7	-152,6	263,3	41,7	247,4
Suecia	-0,8	-142,9	-753,4	-137,9	-1,1	-190,1	-9,5	-0,0	346,2	730,4	371,7	230,2
República Checa	-8,6	308,5	359,1	-24,9	-1,0	694,3	-15,2	-0,5	-183,1	441,3	129,8	180,5
Eslovaquia												
Hungría	92,2	-166,6	734,1	-12,4	-1,7	-43,5	-7,1	-0,4	-124,4	-63,4	-257,2	-464,7
Portugal	-56,7	-1.060,0	55,4	-47,9	-47,6	924,0	-88,1	-0,4	-296,4	-370,9	-43,6	-176,7
Dinamarca	-0,1	-131,7	87,6	-949,9	-25,7	12,1	-160,2	-22,4	-97,8	-55,8	47,6	19,4
Rumanía	1,9	-4,7	-20,1	-7,7	-0,4	-12,5	-4,9	-0,7	16,2	25,1	-1,7	18,1
UE 27	792,1	-2.319,0	1.070,5	-877,4	-120,5	3.712,8	-2,5	-101,4	-4.594,7	-2.634,0	1.027,9	-5.277,9
TOTAL MUESTRA	611,4	-1.265,4	8.091,3	-4.775,3	-593,7	9.951,2	-5.778,5	-374,9	-3.774,6	-1.320,4	1.563,1	-2.869,2

1999	Automóviles							Partes				
	Motor de gasolina				Motor diésel			Motores eléctricos/híbridos	Alto	Medio	Bajo	Ensamblaje
	Entre 1.000	Entre 1.500	> 3.000	< 1.500	Entre 1.500	Más de 2.500						
	< 1.000 y 1500	y 3.000			< 1.500 y 2.500							
Alemania	-214,9	-886,7	10.025,0	7.449,4	-31,8	130,5	82,4	-2,2	796,5	1.334,4	171,4	837,7
Reino Unido	-279,1	-417,3	-943,3	2.674,1	-80,3	-58,1	-212,9	6,4	-272,7	362,5	25,1	-482,4
Francia	1,7	24,3	801,3	2,0	9,4	15,8	-134,2	1,3	780,0	944,5	35,7	1.150,9
España	-32,7	81,3	-29,3	-34,8	-3,1	-168,7	-230,1	-1,6	-122,8	527,8	-10,8	-13,2
Bélgica	-91,0	-212,2	1.099,9	564,7	-1,7	61,9	-35,8	-0,1	-347,7	62,0	-13,5	-337,4
Italia	-375,4	-357,9	426,0	-326,2	-21,3	46,3	-490,1	-166,5	162,9	1.130,6	115,2	166,0
Países Bajos	-131,5	-266,0	284,9	-48,3	-7,1	-97,6	-96,6	-1,0	-124,5	25,2	-8,7	-49,4
Polonia												
Austria	-6,6	-104,9	-31,3	682,9	-0,1	-155,6	-15,9	-0,6	-303,3	-287,2	-10,5	-417,5
Suecia	-22,7	-62,5	2.082,4	-29,9	-13,0	-3,2	-13,9	-0,0	-80,2	255,3	18,6	-160,5
República Checa	-0,1	17,9	20,3	-8,5	-1,3	34,9	-8,1	-0,1	-2,9	36,1	3,0	5,2
Eslovaquia												
Hungría	1,3	-35,2	34,7	-4,2	-0,9	-3,5	-0,8	-0,1	31,3	-13,2	11,1	57,3
Portugal	-58,0	-143,1	-82,8	-12,1	-0,6	-144,9	-45,0	-1,4	-25,4	-58,4	-4,0	-30,6
Dinamarca	-9,2	-96,1	17,1	-101,1	-7,2	7,9	-23,3	-26,3	-5,2	20,7	12,4	5,7
Rumanía	0,1	0,6	-2,4	-1,8	-0,5	-1,1	-1,8	-0,2	-12,3	-10,1	-22,1	-41,6
UE 27	-1.383,6	-3.173,5	12.792,9	10.602,9	-150,6	-911,6	-1.025,5	-25,8	331,5	4.226,0	32,8	232,8
TOTAL MUESTRA	-1.217,9	-2.457,9	13.702,4	10.806,2	-159,6	-335,6	-1.226,1	-192,2	473,9	4.330,2	322,8	690,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comex

Cuadro A. 15 Principales destinos exportadores del sector automotriz. Peso sobre el total exportado por cada país

	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	Países Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovenia	Eslovaquia
Austria	-	1,6%	2,7%	2,9%	1,5%	1,5%	0,8%	1,8%	0,7%	0,4%	4,3%	0,8%	2,4%	2,5%	1,8%	1,2%	1,2%	0,8%	6,6%	3,3%
Alemania	36,2%	16,2%	32,9%	-	33,0%	18,6%	48,1%	18,8%	8,6%	15,5%	44,9%	9,0%	16,4%	23,9%	30,1%	24,4%	26,3%	7,8%	30,8%	28,2%
Reino Unido	6,1%	21,9%	8,0%	12,9%	5,0%	11,6%	2,4%	10,0%	-	1,1%	3,7%	63,1%	7,8%	10,3%	8,7%	9,7%	5,0%	6,4%	1,5%	9,7%
Rep. Checa	5,3%	0,8%	-	2,1%	1,0%	1,3%	0,3%	1,3%	0,4%	0,9%	2,9%	1,4%	1,5%	2,1%	5,6%	1,0%	3,0%	0,6%	3,2%	4,5%
Estados Unidos	4,3%	3,2%	0,6%	15,0%	1,9%	2,3%	1,9%	1,7%	16,4%	0,3%	0,7%	3,0%	13,4%	1,5%	0,6%	0,5%	0,5%	9,8%	0,3%	4,9%
Francia	4,2%	12,7%	6,5%	6,5%	2,4%	21,8%	4,1%	-	3,8%	1,3%	5,8%	1,7%	12,3%	6,5%	6,1%	16,4%	9,7%	3,3%	12,0%	9,0%
Eslovaquia	4,2%	0,5%	6,7%	1,0%	1,7%	0,5%	0,1%	1,6%	0,1%	1,0%	4,1%	0,4%	0,7%	0,8%	3,0%	0,6%	1,9%	0,2%	2,7%	-
Hungría	3,8%	0,7%	2,7%	1,6%	1,3%	0,7%	0,1%	0,8%	0,5%	0,3%	-	0,1%	1,4%	1,6%	3,8%	0,5%	4,1%	0,2%	4,7%	1,9%
Italia	3,7%	2,9%	3,5%	4,5%	2,5%	6,9%	0,5%	8,6%	4,5%	4,8%	3,4%	0,3%	-	2,4%	9,2%	3,0%	7,9%	2,2%	5,9%	4,5%
Polonia	3,3%	2,7%	4,4%	2,5%	3,6%	1,8%	1,4%	2,9%	1,2%	2,6%	2,0%	2,6%	3,5%	3,9%	-	0,7%	3,8%	2,9%	6,6%	2,5%
España	3,1%	2,1%	4,7%	3,7%	2,0%	-	0,6%	11,8%	4,7%	1,8%	2,5%	1,7%	6,2%	2,7%	4,6%	23,8%	4,6%	1,3%	1,2%	4,5%
Suiza	2,8%	1,3%	1,9%	2,5%	1,5%	1,5%	0,3%	2,1%	1,0%	0,8%	1,0%	0,1%	2,6%	1,6%	1,2%	0,3%	0,4%	0,9%	1,2%	0,4%
Rumanía	1,5%	0,6%	1,1%	0,9%	0,8%	0,9%	0,2%	1,3%	0,4%	4,2%	1,7%	0,2%	1,1%	1,3%	1,3%	0,7%	-	0,2%	0,7%	0,7%
Bélgica	1,4%	-	3,3%	3,0%	3,0%	4,1%	0,8%	10,6%	7,7%	14,7%	3,4%	1,8%	2,8%	14,2%	3,1%	2,2%	2,0%	10,2%	2,8%	1,7%
China	1,3%	1,1%	0,6%	8,2%	0,3%	0,6%	0,8%	1,6%	11,5%	0,0%	0,3%	0,2%	1,9%	0,7%	0,3%	6,5%	0,4%	4,5%	0,5%	3,9%
Países Bajos	1,1%	9,6%	1,8%	2,8%	3,5%	2,4%	1,1%	2,8%	3,5%	2,8%	3,3%	1,5%	1,4%	-	2,2%	1,1%	1,1%	8,9%	1,9%	1,5%
Corea del Sur	1,0%	0,3%	0,1%	2,8%	0,1%	0,8%	0,1%	0,5%	1,6%	0,1%	0,3%	0,0%	0,6%	0,7%	0,1%	0,0%	0,1%	1,3%	0,1%	0,2%
Suecia	1,0%	4,7%	1,8%	2,1%	8,5%	1,0%	11,1%	1,4%	2,3%	0,4%	1,5%	1,4%	1,1%	1,8%	2,7%	0,4%	1,5%	-	1,5%	1,7%
Rusia	0,9%	0,4%	1,6%	1,5%	0,9%	0,3%	3,4%	0,4%	2,0%	0,6%	0,4%	0,2%	0,5%	1,1%	1,1%	0,1%	4,2%	1,4%	0,1%	3,3%
Australia	0,8%	0,4%	0,9%	1,3%	0,2%	0,7%	1,4%	0,7%	2,4%	0,0%	1,0%	0,7%	1,2%	0,4%	0,4%	0,1%	0,0%	1,2%	0,1%	1,3%
Bulgaria	0,8%	0,4%	0,5%	0,3%	0,3%	0,1%	0,2%	0,3%	0,1%	16,8%	0,8%	0,1%	0,4%	0,8%	0,5%	0,1%	1,1%	0,1%	0,5%	0,1%
Argelia	0,6%	0,2%	0,3%	0,2%	0,0%	0,5%	0,0%	1,9%	0,0%	0,3%	0,0%	-	0,6%	0,2%	0,1%	0,1%	3,5%	0,0%	0,7%	0,1%
Turquía	0,6%	0,8%	2,2%	2,6%	0,4%	3,2%	0,2%	2,6%	1,7%	2,5%	2,8%	1,0%	3,0%	2,0%	3,0%	0,5%	5,0%	0,3%	0,4%	0,9%
Canadá	0,5%	0,2%	0,0%	1,4%	0,5%	0,1%	2,0%	0,4%	1,6%	0,0%	0,0%	0,1%	0,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,7%
Dinamarca	0,4%	1,1%	1,0%	0,8%	-	0,7%	1,1%	0,9%	0,6%	0,1%	0,6%	0,6%	0,5%	2,1%	1,0%	0,1%	0,4%	5,4%	0,5%	1,4%
Croacia	0,3%	0,1%	0,3%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,8%	0,5%	0,0%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	3,8%	0,1%
Noruega	0,3%	0,8%	0,6%	1,0%	9,2%	0,6%	5,4%	0,6%	1,0%	0,6%	0,4%	0,1%	0,4%	0,5%	1,0%	0,0%	0,0%	6,7%	0,0%	0,4%
Finlandia	0,3%	0,7%	0,7%	0,7%	2,2%	0,4%	-	0,3%	0,8%	0,0%	0,3%	0,5%	0,3%	0,5%	0,4%	0,0%	0,2%	5,2%	0,0%	0,4%
Portugal	0,3%	0,6%	0,5%	0,8%	0,1%	3,8%	0,2%	2,0%	0,5%	0,1%	0,5%	0,1%	0,7%	0,6%	0,4%	-	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%
Serbia	0,2%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,7%	0,9%	0,0%	0,7%	0,1%	0,5%	0,0%	0,4%	0,0%	3,8%	0,1%
Irlanda	0,2%	0,3%	0,8%	0,4%	0,1%	0,6%	0,0%	0,6%	3,0%	0,0%	0,2%	-	0,1%	0,5%	0,3%	0,3%	0,2%	0,1%	0,0%	0,5%
Luxemburgo	0,1%	2,6%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%	0,3%	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
Estonia	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	1,0%	0,1%	3,3%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	1,4%	0,1%	0,1%	0,5%	0,1%	0,0%	1,4%	0,2%	0,2%
Egipto	0,1%	0,1%	0,6%	0,3%	0,2%	0,2%	0,0%	0,3%	0,2%	2,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,0%	0,3%	0,3%	0,0%	0,4%
Nigeria	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	1,6%	0,0%	1,5%	0,0%	0,3%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Chipre	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	9,7%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Islas Feroe	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	0,0%	0,0%	-	-	-	0,0%	-	0,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comex

Cuadro A. 16 Principales destinos importadores del sector automotriz. Peso sobre el total exportado por cada país

	Austria	Bélgica	Rep. Checa	Alemania	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Reino Unido	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	Países Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Suecia	Eslovenia	Eslovaquia
Alemania	49,5%	25,9%	39,4%		34,0%	29,7%	39,3%	29,1%	40,3%	32,7%	40,4%	30,3%	30,4%	30,3%	36,6%	34,0%	32,0%	39,0%	15,0%	28,2
Rep. Checa	4,2%	2,6%		10,3%	4,7%	3,9%	5,3%	3,5%	2,3%	3,0%	10,6%	3,2%	3,1%	2,0%	7,5%	2,8%	5,9%	2,5%	3,6%	23,6
Francia	5,1%	13,0%	4,9%	8,5%	5,6%	23,0%	3,8%		7,5%	5,0%	4,3%	8,7%	10,6%	5,4%	7,3%	14,4%	9,8%	6,3%	8,1%	9,3
Corea del Sur	0,8%	1,5%	7,1%	0,9%	1,4%	2,0%	1,1%	0,7%	2,1%	0,8%	0,6%	1,9%	1,2%	0,9%	1,2%	0,5%	0,5%	1,0%	8,1%	7,0
Polonia	1,4%	2,1%	9,0%	6,1%	2,0%	2,9%	1,4%	2,2%	2,4%	0,7%	5,4%	0,8%	5,9%	1,7%		0,9%	5,4%	2,3%	2,0%	6,5
Hungría	2,8%	1,2%	3,5%	6,5%	1,1%	0,9%	0,6%	0,8%	1,0%	3,1%		0,2%	1,6%	0,5%	1,5%	0,7%	4,2%	1,1%	3,2%	4,8
Austria	-	0,5%	5,1%	4,6%	0,5%	0,6%	0,4%	1,1%	1,0%	0,5%	6,9%	0,1%	0,8%	0,5%	2,5%	0,5%	4,1%	1,0%	4,1%	4,6
Italia	6,1%	2,8%	3,9%	6,1%	3,2%	5,7%	2,2%	8,8%	3,9%	11,7%	4,0%	1,0%		1,7%	8,5%	3,9%	6,4%	2,9%	9,8%	2,3
España	4,1%	4,0%	4,0%	8,7%	4,2%		5,2%	17,0%	8,9%	5,8%	3,1%	5,0%	10,7%	5,6%	3,4%	24,6%	5,5%	1,2%	3,4%	2,2
Eslovenia	2,5%	0,3%	0,8%	1,5%	0,3%	0,2%	0,3%	1,0%	0,1%	0,2%	2,3%	0,0%	0,8%	0,2%	1,4%	0,0%	0,5%	0,4%		2,0
Suecia	1,8%	4,2%	1,7%	1,2%	14,6%	0,4%	14,9%	1,6%	1,6%	2,7%	1,4%	0,8%	1,0%	6,8%	4,1%	0,7%	1,0%		0,5%	1,6
Bélgica	4,0%		2,6%	6,7%	5,9%	4,3%	5,9%	8,6%	10,5%	6,0%	1,4%	7,9%	3,7%	16,5%	4,4%	3,0%	2,7%	12,0%	1,5%	1,5
Rumanía	0,6%	0,4%	1,7%	2,1%	0,2%	1,3%	0,4%	1,5%	0,5%	0,4%	1,9%	0,0%	2,2%	0,3%	1,1%	0,0%		0,3%	0,8%	1,5
Países Bajos	3,7%	4,3%	2,4%	5,2%	6,1%	1,3%	2,1%	2,7%	2,9%	2,3%	2,4%	1,6%	1,1%		4,2%	1,6%	3,0%	4,3%	3,1%	1,1
China	0,4%	0,8%	1,3%	1,4%	2,5%	1,3%	0,7%	1,0%	1,4%	2,2%	0,8%	0,6%	2,0%	2,7%	2,1%	1,1%	1,5%	1,3%	0,9%	0,9
Reino Unido	2,3%	9,3%	1,0%	4,2%	4,6%	6,1%	6,4%	4,8%		8,1%	1,8%	28,9%	5,7%	8,7%	5,2%	5,0%	1,9%	7,6%	1,6%	0,4
Japón	1,3%	9,4%	1,3%	1,5%	0,2%	3,6%	0,7%	2,1%	2,7%	1,4%	2,2%	3,3%	2,1%	3,5%	1,0%	1,7%	0,8%	3,9%	0,5%	0,4
Dinamarca	0,2%	0,2%	0,2%	0,8%		0,1%	0,7%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,5%	0,4%	0,1%	0,3%	1,3%	0,0%	0,4
Turquía	1,8%	3,1%	0,9%	1,8%	2,8%	2,3%	2,0%	4,2%	3,2%	5,0%	1,4%	3,8%	5,5%	2,4%	1,5%	1,2%	4,5%	1,2%	21,4%	0,2
Estados Unidos	0,5%	4,0%	0,3%	7,3%	0,4%	0,7%	0,8%	0,5%	1,2%	0,2%	0,7%	0,2%	1,7%	3,2%	0,5%	0,3%	0,5%	1,2%	0,0%	0,2
Portugal	0,5%	0,4%	0,3%	0,7%	0,1%	3,4%	0,0%	1,4%	0,9%	0,1%	0,4%	0,3%	0,4%	0,3%	0,2%		0,7%	0,3%	0,5%	0,2
Serbia	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	2,8%	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	0,0%	0,3%	0,2
Finlandia	0,2%	1,2%	0,1%	1,7%	0,5%	0,1%		0,2%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,3%	0,1%	0,0%	2,2%	0,0%	0,0
Marruecos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		0,9%		1,5%	0,2%	0,0%		0,0%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	4,6%	0,0
Eslovaquia	2,7%	0,7%	5,8%	5,2%	1,2%	1,8%	1,2%	2,7%	1,5%	1,8%	5,6%	0,0%	2,7%	1,3%	2,3%	1,1%	2,4%	1,7%	1,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Eurostat, Comex

Cuadro A. 17 Variación del valor añadido doméstico y valor añadido extranjero en el sector automotriz por subperiodos

	1995-2007		2007 - 2011	
	Doméstico	Extranjero	Doméstico	Extranjero
Austria	-3,5	3,4	0,9	-0,9
Bélgica	3,0	-2,8	-1,7	1,8
Rep. Checa	4,8	-4,7	-3,2	3,2
Francia	-11,6	11,4	3,8	-3,5
Alemania	-11,2	10,3	-1,6	1,7
Hungría	-4,5	4,3	0,6	-0,6
Italia	-9,7	9,4	1,3	-1,2
Polonia	-23,8	23,4	1,4	-1,5
Eslovaquia	-8,2	8,3	7,6	-7,5
España				
Suecia	-14,3	13,9	4,4	-4,3
Reino Unido	-7,0	6,9	-0,4	0,4
	-8,1	7,8	-6,2	6,3

Fuente: Elaboración propia a partir de TiVA- OECD database

Fuentes estadísticas y bases de datos

- Annual Macro-Economic Database of the European Commission (AMECO): http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/
- *Automotive Industry Portal*, <https://www.marklines.com/>
- Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), <http://www.cepii.fr>
- Duke University <https://globalvaluechains.org/>
- European Automobile Association, ACEA: <http://www.acea.be/statistics>
- Eurostat, Comext <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>
- Eurostat, Estadísticas de Contabilidad Nacional: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts>
- Eurostat, Foreign affiliates statistics – FATS: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_affiliates_statistics_-_FATS
- Eurostat, EU direct investment positions : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics
- Eurostat, *Structural Business Statistics Database* <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/database>
- Freyssent, M. (2016). <http://freysenet.com/>
- *International Network of Automobiles* (Gerprisa), <http://gerpisa.org/en>
- Organización Internacional de Constructores de Vehículos (OICA), <http://www.oica.net/>
- OECD, Trade in Value Added Database, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1

BIBLIOGRAFÍA

- ACEA (2015), *The Automobile Industry Pocket-Guide 2016-2017*, European Automobile Manufacturers Association
- Aglietta, M. y Brand, T. (2015), *Un new deal para Europa: crecimiento, euro, competitividad*, Traficantes de Sueños, Madrid
- Aglietta, M. (2012), "El vórtice europeo", *New left review*, Nº. 75: 15-34
- Ahmad, N., (2013), "Measuring Trade in Value Added, and Beyond", presentado en *Measuring the Effects of Globalization*, Washington DC, February 28-1 March, OECD
- Aiginger, K., (2013), "A new strategy for the European periphery", *WWWforEurope Policy Paper series*, nº 1, febrero.
- Aláez, R., Bilbao, J., Beldarrain, V., Longás, J. C, (2009), "Reflexiones sobre la crisis de la industria española del automóvil y sus perspectivas", En: "La primera crisis global. Procesos, consecuencias, medidas", *Revista de Economía ICE*, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Número 850, septiembre-octubre: 23-40.
- Álvarez, I., Luengo, F. y Uxó, J. (2013), *Fracturas y crisis en Europa*, Ed. Clave Intelectual, Madrid.
- Amable, B. (2003), *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Amador, J., Cappariello, R., Stehrer, R. (2015), "Global value chains: a view from the euro area", *Working paper Series*, nº 1761, marzo, European Central Bank.
- Amato, G., Baldwin, R., Gros, D., Micossi, S. y Padoan, P. (2010) "A Renewed Political Deal for Sustainable Growth within the Eurozone and the EU. An open letter to the President of the European Council", *CEPS Policy Brief*, nº 227/7.
- Amin, S., Arrighi, G., Guder Frank, A. y Wallerstein, (1982), *Dynamics of global crisis*, Nueva York y Londres: Monthly review press.
- Arestis, P. y Paúl J. (2009), "Déficits en cuenta corriente en la Unión Económica y Monetaria Europea y crisis financiera internacional", *Revista Ola financiera*, vol. 2, nº 4, septiembre-diciembre.
- Armigeon, K. y Baccaro, L. (2012), "Political Economy of the Sovereign Debt Crisis: The Limits of Internal Devaluation", en Volume 41, Issue 3, Deakin (ed) *Industrial Law Journal*, septiembre.
- Arrighi, G. (2014), *El largo siglo XX*, 2ª edición, Madrid: diciones Akal.
- Arrighi G., Silver, B.J., y Brewer, B.D. (2003), "Industrial Convergence, Globalization and the Persistence of the North-South Divide", *Studies in Comparative International Development*, marzo, 38:3.
- Arrighi G. y Silver, B., (2001), "Capitalism and world (dis)order", *Review of International Studies*, Volume 27, Issue 5, diciembre: 257-279.
- Arrighi, G. (1990), "The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery", En: *Semiperipheral States in the World-Economy*, Martin, W. G. (ed.), Greenwood Press, Westport, CT: 11-42.

- Arrighi, G. y Drangel, J. (1986) "The stratification of the world economy: An exploration of the semiperipheral zone", *Review*, 10(1): 9-74.
- Arrighi, G. (1978), *Geometry of Imperialism: the limits of Hobson's paradigm*, Verso editions, the Thetford Press, Norfolk.
- Arrizabalo, X. (2014), *Capitalismo y economía mundial*, Instituto Marxista de Economía, Madrid.
- Ascani, A., Crescenzi, R. y Iammarino, S., (2012), "New Economic Geography and Economic Integration: A Review", *Search working paper*, WP1/02, enero.
- Aubert, P. y Sillard, P. (2005), "Delocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française", En: *L'économie française - comptes et dossiers*, Insee, edición 2005-2006: 57-89.
- Bair, J. (2014), "Commodity Chains in and of the World-System", En: "The Political Economy of Commodity Chains", *Journal of World-Systems Research*, nº 20, 1: 1-10.
- Bair, J. (2008): "Global Commodity Chains: Genealogy and Review", En: *Frontiers of Commodity Chains Research*, Bair, J. (ed.) Stanford: Stanford University Press: 1-34.
- Bair, J. (2005), "Global Capitalism and Commodity Chains Looking Back, Going Forward", *Competition and change* 9(2): 153-180.
- Bair, J. y Gereffi, G., (2001), "Local clusters in global chains: The causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry.", *World Development*, nº 29, 11, noviembre: 1885-1903.
- Balassa, B., (1965), "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage," *Manchester School of Economic and Social Studies*, 33: 99-123.
- Baldwin, R. (2009), "Integration of the North American Economy and New-paradigm Globalization", *Policy Horizons Canada working paper*, WP049, septiembre.
- Baldwin, R. y Okubo, T. (2005), "Heterogeneous firms, agglomeration and economic geography: spatial selection and sorting", *NBER Working paper series*, nº 11650, National Bureau of Economic Research, Cambridge, septiembre.
- Banda, R. (2013), "Measuring value in global value chains", *Background paper no. RVC-8*, for UNCTAD's project on "Development Oriented Integration in South Asia" funded by Asian Development Bank and Commonwealth Secretariat.
- Banville, E. y Chanaron, J., (1991), *Vers un système automobile européen*, Paris: Economica.
- Banyuls, J. y Lorente, R. (2010): "La industria del automóvil en España: globalización y gestión laboral", *Revista de Economía Crítica*, número 9, primer semestre: 30-52.
- Bárcena, A. y Prado, A. (eds.) (2015), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, Libros de la CEPAL, Santiago de Chile, abril.
- Barkbu, B; Rahm, J. y Valdés, R. (2012), "Fostering Growth in Europe Now", *IMF Staff Discussion Note*, International Monetary Fund, European Department, 18 de junio.

- Bartlett, W. y Prica, I. (2016), "Interdependence between Core and Peripheries of the European Economy: Secular Stagnation and Growth in the Western Balkans", *LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series*, No. 104/2016, febrero.
- Bartlett, D. y Seleny, A. (1998), "The Political Enforcement of Liberalism: Bargaining, Institutions, and Auto Multinationals in Hungary", *International Studies Quarterly*, Volume 42, Issue 2, junio: 319–338.
- Bastain, C. (2012), *Saving Europe: Anatomy of a Dream*, Brookings Institution Press.
- Basu, S. y Das, M. (2011), "Export structure and economic performance in developing countries: evidence from nonparametric methodology", *Policy issues in international trade and commodities study series*, nº 48, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD, Génova.
- Bathelt, H., Malmberg A. y Maskell, P. (2002), "Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation", *DRUID Working paper*, 02-12, Aalborg.
- Baumol, W. J. (1967), "Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis", *American Economic Review*, Vol. 57: 415 – 426.
- BCE (2011), *Monthly bulletin december 2011*, Banco Central Europeo, Frankfurt
- Becker, J. (2007), "The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi and the New Economic Sociology", *MPIfG Discussion Paper*, 07/1, Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne, enero.
- Berger y Lazard (2016), *Global Automotive Supplier Study: Being prepared for uncertainties*, julio, disponible en:
https://www.rolandberger.com/en/Publications/pub_global_automotive_supplier_study_2016.html
- Bewley, T. (1999), *Why Wages Don't Fall during a Recession*, Massachusetts y Londres: Harvard University Press, Cambridge.
- Bielschowsky, R. (2009), "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo", *Revista CEPAL*, nº 97, abril: 173-194.
- Blanchard, O. y Giavazzi, F. (2002), "Current Account Deficits in the Euro Area: The End of the Feldstein–Horioka Puzzle?" *Brookings Papers on Economic Activity*, nº. 2: 147–86.
- Blomström, M. y Hettne, B. (1990), *La teoría del desarrollo económico en transición*, Fondo de Cultura Económica, enero.
- Bonesmo, K. (2012), "Income Inequality in the European Union", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 952, Paris: OECD Publishing.
- Bordenave, G. (2003), "Ford of Europe, 1967-2003", En: *Ford 1903-2003: the European History*, Bonin, H., Lung, Y y Tolliday, S. (eds.), Paris: Plage.
- Bornschier, V. y Dunn, C.C., (1985): *Transnational Corporation and Underdevelopment*, Nueva York: Praeger.

- Botta, A. (2014), "Structural Asymmetries at the Roots of the Eurozone Crisis: What's new for Industrial Policy in the EU?", *The Levy Economics Institute Working Paper Collection*, nº 794, marzo.
- Botta, A. (2012), "Conflicting Claims in the Eurozone? Austerity's Myopic Logic and the Need for a European Federal Union in a Post-Keynesian Eurozone Center–Periphery Model", *The Levy Economics Institute Working Paper Collection*, nº 740, Levy Institute.
- Boyer R. y Freyssenet M., (2003), *Los modelos productivos*, Madrid: Editorial Fundamentos.
- Braña, J., Buesa, M. y Molero, J., (1976): "Los orígenes y el desarrollo del capitalismo en España. La formación de un capitalismo periférico", *Información Comercial Española*, nº 119, junio, Madrid: 119-135.
- Braudel, F. (1984), *The Perspective of the World*, New York: Harper & Row.
- Buiter, W., Corsetti, G. y Pesenti, P. (1995), "A center-periphery model of monetary coordination and exchange rate crises", *NBER Working Paper*, n5140, National Bureau of Economic Research, Cambridge, EEUU, junio.
- Bustelo, P. (1999), *Teorías Contemporáneas del desarrollo económico*, editorial Síntesis, Madrid: 189-256.
- Cabigiosu, A., Zirpoli, F. y Camuffo, A., (2013), "Modularity, interfaces definition and the integration of external sources of innovation in the automotive industry", *Research Policy*, 42 (3): 662-675.
- Calavrezo, O., Duhautois, R., Walkowiak, E. (2009), "The Short-Time Compensation Program in France: An Efficient Measure against Redundancies?", *Document du travail*, Centre d'études et du l'emploi, nº 114, febrero.
- Canis, B. (2011), "The Motor Vehicle Supply Chain: Effects of the Japanese Earthquake and Tsunami", *CRS Report for Congress*, Congressional Research Service.
- Carrillo, J., (2004), "NAFTA: the Process of Regional Integration of Motor Vehicle Production", En: *Cars, Carriers of Regionalism?*, Carrillo, J; Lung, Y. y Tulder, R. (eds.), Basingstoke: Palgrave Macmillan: 104–120.
- Carrillo, J; Lung, Y. y Tulder, R. (eds), (2004), *Cars, Carriers of Regionalism?*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Castelli, C., Florio, M., y Giunta, A. (2011), "How to cope with the global value chain: lessons from Italian automotive suppliers", *International Journal of Automotive Technology and Management*, 11(3): 263-253.
- Catteneo, O., Gereffi, G. y Staritz, C., (2010), *Global Value Chains in a Post-Crisis World: A Development Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.
- CCOO, (2015), *Informe de situación de la industria automotriz en España*, Comisiones Obreras Industria, Secretaria General de Estrategias Industriales.
- CCOO, (2011), *Posición de las plantas españolas en la cadena de valor del sector de fabricantes de equipos y componentes de automoción*, Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción, Federación de

Industria, Comisiones Obreras.

Chesnais, F., Duménil, G., Lévy, D. y Wallerstein, I., (2002), *La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la economía crítica*, Madrid: Catarata.

Chiappini, R. (2012), "Offshoring and Export Performance in the European Automotive Industry", *Competition and change*, Vol. 16 No. 4, octubre: 323–342.

Clark, C., (1940), *The Conditions of Economic Progress*, London: MacMillan & Co. Ltd.

Clarke, S. (1990), "What in the F---'s name is Fordism", En: *Fordism and flexibility*, Glibert, N., Burrows, R. y Pollert, A. (eds.), Explorations in Sociology Series: 13-30.

Coe, N., Dicken, P. y Hess, M. (2008a), "Global Production Networks: realizing the potential", *Journal of Economic Geography*, vol. 8, issue 3: 271-295.

Coe, N., Dicken, P. y Hess, M. (2008b), "Global production networks: debates and challenges", *Journal of Economic Geography*, nº 8, (3): 267-269.

Coe, N., Dicken, P., Yeung, HW-Ch., Henderson, J. y Hess, M. (2004), "'Globalizing' regional development: a global production networks perspective", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29: 468–484.

Comellas, J. L., (1997), *Historia breve del mundo contemporáneo*, Madrid: Rialp ediciones.

Comisión Europea, (2015), "Employment: Almost 30 000 workers supported by the European Globalisation Adjustment Fund during 2013 and 2014", *European Commission - Press release*, Brussels, 22 July 2015.

Comisión Europea, (2014), *CARS 2020 Report on the state of play of the outcome of the work of the High Level Group*, Directorate-General for Enterprise and Industry, octubre.

Comisión Europea, (2014b), *25 years after the fall of the Iron Curtain. The state of integration of East and West in the European Union*, Directorate-General for Research and Innovation Inclusive, Innovative and Re active Societies.

Comisión Europea, (2013), "Study on the Impacts of Fiscal Devaluation", *Taxation working papers*, nº 36, CPB Netherlands Bureau for Economic Analysis.

Comisión Europea, (2012), *Current account surpluses in the EU*, EUropean EConomy, Directorate-General for Economic and Financial Affairs 9.

Comisión Europea, (2010), "The Stability and Growth Pact: Lessons from the Great Recession", *Economic Papers*, nº 429, diciembre.

Comisión Europea, (2010b), *The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area*, Quarterly Report on the Euro Area 9(1).

Comisión Europea, (2010c), "An integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Front Stage", *Communication from the Commission to the European Parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions*, Brussels, 28.10.2010

- Comisión Europea, (2009), *Responder a la crisis de la industria automovilística europea*, Comunicación de la Comisión, 25.2.2009 COM, Bruselas.
- Comisión Europea, (2009b), *Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support*, DG Enterprise and Industry report, Bruselas.
- Comisión Europea, (2006), *Adjustment Dynamics in the Euro Area: Experiences and Challenges*, European Economy Review, Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- Comisión Europea, (1990), "One Market, One Money", *European Economy*, No. 44, October.
- Coriat, B. (1993), *Pensar Al Revés: Trabajo y organización en la empresa Japonesa*, Editorial siglo XXI.
- Cooke, P. y Morgan, K. (1994), "Growth regions under duress: renewal strategies in Baden-Wurttemberg and Emilia-Romagna", En: *Globalisation, Institutions and Regional development in Europe*, Amin A. y Thrift, N. (eds.), Oxford University Press: 91-117.
- Crotty, R. (1979), "Capitalist Colonialism and peripheralisation: the Irish case", En: *Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations*, Seers D., B. Schaffer, M.-L. Kiljunen (eds.), Hassocks, Sussex, Harvester Press: 225-235
- Dadush, U. y Stancil, B. (2011); "Is the euro rescue succeeding?", *VOX CEPR's Policy Portal*, Research-base policy analysis and commentary from leading economists, 6 febrero
- Dadush, U., Aleksashenko S., Ali, S., Eidelman, M., Stancil, B. y Subacchi P. (2010); *Paradigm Lost: The Euro in Crisis*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington
- Danninger, S. y Kang, K. (2011), "Desastre en Japón", *Finanzas & Desarrollo*, junio: 40-42.
- Davis, D. y Weinstein, D. (2002), "Bones, Bombs, and Break Points: The Geography of Economic Activity", *American Economic Review*, 92(5):1269-1289
- De Backer, K. y Miroudot, S. (2012) "Mapping global value chains", presentado en *WIOD Conference: Causes and Consequences of Globalization*, Groningen, The Netherlands, abril 24-26.
- De Grauwe, P. (2012), "In search of symmetry in the eurozone", *CEPS commentary*, mayo.
- De Long, J. B y Eichengreen, B. (1991), "The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program", *NBER WORKING PAPERS SERIES*, No. 3899, National Bureau of Economic Research, NBER and Harvard University, Cambridge.
- Deeg R. y Jackson, G. (2008), "From Comparing Capitalisms to the Politics of Institutional Change", *Review of International Political Economy* 15(4): 680-709.
- Di Filippo, A. (1995), "La visión centro-periferia hoy", *Revista de la CEPAL*, Número Extraordinario publicado en el 50 aniversario de la Institución, octubre, pp. 175-186.

- Di Mauro, F., Plamper, H. y Steher, R. (2013) *Global value chains: a case for Europe to cheer up*, COMPNET POLICY BRIEF 03/2013, European Central Bank
- Dicken, P. (2007). *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, SAGE, 5 edición
- Dicken, P. (2003), *Global Shift: Reshaping the global economic map in the 21st century*, Guilford, Nueva York y Londres, 4 edición.
- Dicken, P. (2003b), "Global Production Networks in Europe and East Asia: The Automobile Components Industries", *GPN Working Paper 7*, Available at: <http://www.sed.manchester.ac.uk/geography/research/gpn/gpnwp7.pdf>
- Dixit, A. y Grossman, G. (1982), "Trade and Protection with Multistage Production." *Review of Economic Studies*, Vol. 49: 583-594
- Domanski, B. y Gwosdz, K., (2009), "Toward a more embedded production system? Automotive supply networks and localized capabilities in Poland." *Growth and Change*, 40(3):452-482
- Domanski, B. y Lung, Y. (2009): "The changing face of the European periphery in the automotive industry", *European Urban and Regional Studies*, 16(1): 5-10.
- Dooley, M., Folkerts-Landau, D. y Garber, P. (2014), "The Revived Bretton Woods System's First Decade", *NBER Working Paper*, nº 20454, National Bureau of Economic Research, Cambridge
- Dooley, M., Folkerts-Landau, D. y Garber, P. (2004), "The revived Bretton Woods system", *International journal of finance and economics*, 9: 307-313
- Dos Santos, T. (2002), *Teoría de la dependencia. Balance y perspectiva*, México, Plaza y Janes, pp. 170.
- Dowrick, S. y Nguyen, D.T. (1989), "OECD Comparative Economic Growth 1950-85: Catch-Up and Convergence", *The American Economic Review*, Vol. 79, No. 5, Dec.: 1010-1030.
- Dreger, C., López-Bazo, E., Ramos, R., Royuela, V. y Suriñach, J. (2015), "Wage and Income Inequality in the European Union", Directorate general for internal policies, policy department a: economic and scientific policy, Study for the EMPL Committee, European Parliament.
- Dudenhöffer, F., (2005), "Wie viel Deutschland steckt im Porsche?", *ifo Schnelldienst*, 58(24): 3-5.
- Dunford M. y Smith A. (2000), "Catching Up or Falling Behind? Economic Performance and Regional Trajectories in the "New Europe"", *Economic Geography*, 76(2): 169-195.
- Eckel, C. y Neary, J. (2010), "Multi-Product Firms and Flexible Manufacturing in the Global Economy", *The Review of Economic Studies*, vol. 77, issue 1, enero: 188-217
- Ecochard, P., Fontagné, L., Gaulier, G. y Zignago, S., (2005), "Intra-industry trade and regional integration," *MPRA Paper*, 44182, University Library of Munich, Germany.

- Economidou, C. y Kool, C. (2007), "European Economic Integration and (A)symmetry of Macroeconomic Fluctuations", *Discussion Paper Series*, nº 07-24, Tjalling C. Koopmans Research Institute Utrecht School of Economics, Utrecht University.
- Egger, H. y Egger, P. (2005), "The Determinants of EU Processing Trade", *The World Economy*, Volume 28, Issue 2, febrero: 147–168.
- Ehnts, D. Y Trautwein, H-M., (2012), "From New Trade Theory to New Economic geography: A Space Odyssey", *Æconomia*, 2-1: 35-66.
- Eichengreen, B. y Temin, P. (2010), *Fetters of gold and paper*, Oxford Review of Economic Policy, Volume 26, Number 3, 2010, pp. 370–384.
- Eichengreen B. (2007) *The European economy since 1945: coordinated capitalism and beyond*, Princeton: Princeton Un. Press.
- Eichengreen, B. (2000): "La crisis del sistema monetario europeo en retrospectiva", Informe preparado para la conferencia conmemorativa del 75º Aniversario del Banco de México, Banco de México: 295-353.
- Ellingstad, M. (1997). "The Maquiladora Syndrome: Central European Pros- pects." *Europe-Asia Studies*, 49, 1: 7–21.
- Ellison, G. y Glaeser, E., (1997), "Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: a Dartboard Approach", *Journal of Political Economy*, 105(5): 889–927.
- Elms, D. y Low, P. (2013) (eds.), *Global value chains in a changing world*, Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), y World Trade Organization (WTO).
- Estefanía, J., (1998), *Contra el pensamiento único*, Madrid: Taurus.
- Estrada, B; Gil, J.I.; Soto, F. (1997): *¿Dónde empieza y dónde termina la industria del automóvil? Análisis de un caso de externalización productiva: Opel España*, Madrid, Federación Minerometalúrgica de CC.OO.
- Ethier, W. (1985), "Foreign Direct Investment and the Multinational Firm." *Centre for the Study of International Economic Relations Working Papers*, 8508C, Londres, Department of Economics, University of Western Ontario.
- Eurofound (2009), "Recent restructuring trends and policies in the automotive sector", *Background paper*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- EurotaxGlass (2015), *Dieselgate: What it means for the automotive industry*, EurotaxGlass Group, octubre.
- Farago, L. y Varro, K. (2016), "Shifts in eu cohesion policy and processes of peripheralization: a view from central Eastern Europe", *European Spatial Research and Policy*, Vol. 23, Nº 1: 5-19.
- Farhi, E., Gopinath, G. y Itskhoki, O. (2011), "Fiscal Devaluations", *NBER Working Paper* No. 17662, diciembre.
- Feenstra, R. (1998), "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol.12, nº4, otoño: 31-50.

- Felipe, J. y Kumar, U. (2011a), "Do some countries in the Eurozone need an internal devaluation? A reassessment of what unit labour costs really mean", *VOX CEPR's Policy Portal*, Research-base policy analysis and commentary from leading economists, 31 de marzo.
- Felipe, J. y Kumar, U. (2011b), "Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again", *Levy Economic Institute Working Paper*, nº 651.
- Ferrarini, B. (2011): "Mapping vertical trade", *ADB Economics Working Papers series*, nº 263, Asian Development Bank.
- Ferrera, M. (1996), "The southern model of welfare in social Europe", *Journal of European Social Policy*, 6(1): 17–37.
- Fiorentini, R. y Montanari G., (2012), *The New Global Political Economy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Fisher, A., (1935), *The Clash of Progress and Security*. London: MacMillan & Co. Ltd.
- FMI, (2010), "Greece: Second Review Under the Stand-By Arrangement" *Staff Report*, Press Release on the Executive Board Discussion and Statement by the Executive Director for Greece, 17 de diciembre
- Fontagné, L. y Lorenzi, J-H. (2005), "Désindustrialisation, délocalisations", *Les Rapports du Conseil d'analyse économique*, La Documentation française, Conseil d'analyse économique, febrero.
- Forslid, R y Wooton, I. (2003), "Comparative Advantage and the Location of Production", *Review of International Economics*, Volume 11, Issue 4, septiembre: 588–603.
- Fortwengel, J., (2011), "Upgrading through Integration? The Case of Central European Automotive Industry System", *Transcience Journal*, 2(1): 1-12.
- Foster, N., Stehrer, R. y Timmer, M. (2013), "International fragmentation of production, trade and growth: Impacts and prospects for EU member states", *European Economic Paper*, nº 484, abril.
- Fourastié, J., (1949), *Le Grand Espoir du XXe Siècle*. Paris: Presses Universitaires de France. Reimpreso como *Moderne Techniek en Economische Ontwikkeling*, (1965), Amsterdam: Het Spectrum.
- Frederik, S. (2014), "Combining the Global Value Chain and global I-O approaches", *Discussion Paper*, International Conference on the Measurement of International Trade and Economic Globalization, Aguascalientes, Mexico, septiembre-octubre.
- Freyssent, M. y Lung, Y. (2003), "Multinational carmakers regional strategies", En: *Cars, Carriers of Regionalism*, Carrillo, J. Tulder, R. y Lung, Y. (eds), GERPISA, Réseau International International Network, Groupe d'Étude et de Recherche Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile
- Frigant, V. y Zumpe, M. (2014) "Are automotive Global Production Networks becoming more global? Comparison of regional and global integration processes based on auto parts trade data", *Cahiers du GREThA*, nº 2014-09.

- Frigant, V. (2011), "Are carmakers on the wrong track? Too much outsourcing in an imperfect-modular industry can be harmful", *International Journal of Manufacturing Technology and Management* 22(4): 324–343.
- Frigant, V. y Layan, J-P., (2009), "Modular production and the new division of labour within Europe. The perspective of French automotive parts suppliers.", *European Urban and Regional Studies*, 16(1): 11-25
- Frigant, V. y Lung, Y., (2002), "Geographical proximity and supplying relationships in modular production", *International Journal of Urban and Regional Research*, 26(4): 742–755.
- Frobel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O., (1980), *The new international division of labour: Structural unemployment in industrialised countries and industrialisation in developing countries*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- Fuchs, V.R. (1968), *The Service Economy*, New York and London: Colombia University Press.
- Fujita, M. y Thisse, J.F., (2001), *Economics of agglomeration. Cities, Industrial location and regional growth*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press, Cambridge, EEUU.
- Galtung, J. (1971), "A structural theory of imperialism", *Journal of Peace Research* 8(2): 81-117.
- Gambarotto, F. y Solari, E. (2014), "The peripheralization of Southern European capitalism within the EMU", *Review of International Political Economy*, Volume 22, 2015 - Issue 4, Septiembre :788-812
- Gambino, F. (1996), "A Critique of the Fordism of the Regulation School", *Wildcat-Zirkular* No. 28/29 - October (german edition): 139-160, traducido por Emery, E. (en: Common Sense No. 19, June 1996)
- Garuzzo, G. (2014), *Fiat: The Secrets of an Epoch*, Business & Management, Springer.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005): "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, 12(1): 78-104.
- Gereffi, G. (2001), "Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy", *IDS Bulletin*, Vol 32, nº3: 30-40.
- Gereffi, G. (2001b) "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet", *American Behavioral Scientist*, Vol. 44 No. 10: 1616-1637.
- Gereffi, G. y Kaplinsky, R. (2001): "The value of value chains: spreading the gains from globalization", *Institute of Development Studies Bulletin*, nº 32, 3.
- Gereffi, G., (1999), "A commodity chains framework for analyzing global industries", *Institute of Development Studies*, nº 8, 12: 1-9
- Gereffi, G., y Korzeniewicz, R.P. (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger.

- Giavazzi, F. y Spaventa, L. (2010), "Why the current account matters in a monetary union. Lessons from the Financial crisis in the Euro area", presentado en: *The Euro Area and the Financial Crisis*, Bratislava, September 6-8, 2010.
- Gibbon, P., Bair, J., y Ponte, S., (2008), "Governing global value chains: an introduction", *Economy and Society*, nº 37(3): 315-338.
- Gill, L. (1983), *Économie mondiale et impérialisme*, Boreal Express, Quebec.
- Gómez, M.A (2004); "Reflexiones sobre el concepto de *embeddedness*", *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial*, vol. 2, núm. 4, segundo semestre: 145-164
- Gracia, M.; Paz, M.J (2017): "Network position, export patterns and competitiveness: evidence from the European automotive industry", *Competition and Change*, Vol 21, Issue 2,
- Gracia, M. y Paz, Mª J. (2015), "Regionalización y re-orientación exportadora tras la crisis en la industria del automóvil europea", XVIII Reunión de Economía Mundial, Sociedad de Economía Mundial, 3 -5 de junio, Universidad de Oviedo.
- Gracia, M. (2012), "Crisis y asimetrías estructurales en la UE: el caso de Alemania y España", presentado en XIV Reunión de Economía Mundial, Sociedad de Economía Mundial, 30 de mayo- 1 de junio, Universidad de Jaén
- Greaver, F. (1999), *Strategic Outsourcing: A Structured Approach to Outsourcing Decisions and Initiatives*, AMACOM/American Management Association.
- Grossman, G. y Rossi-Hansberg, E. (2006), "The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore", En: *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, Federal Reserve Bank of Kansas City (ed.)
- Hall J. y Ludwig U. (2010), "Veblen, Myrdal, and the Convergence Hypothesis: Toward an Institutional Critique", *Journal of Economic Issues*, XLIV(4): 943-961.
- Hall, P. (2010), "The Political Origins of Our Economic Discontents: Contemporary Adjustment Problems in Historical Perspective", En: *Politics in the New Hard Times: The Great Recession in Comparative Perspective*, Kahler M. y Lake D. (eds.), Ithaca, Cornell University Press.
- Hall, P. y Soskice, D (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press.
- Hans, P., Szelényi, B. (2011), *Cores, Peripheries, and Globalization: Essays in Honor of Ivan T. Berend*, Central European University Press
- Hardy J., Sass M. y Pollakova M. (2011), "Impacts of horizontal and vertical foreign investment in business services: the experience of Hungary, Slovakia and the Czech Republic". *European Urban and Regional Studies*, 18(4): 427-443.
- Head, K. y Mayer, T. (2003), "The Empirics of Agglomeration and Trade", *CEPR Working Paper*, Nº 2003-15, octubre
- Heffernan, R. (2014), *Exploring political change thatcherism and the remaking of the labour party 1979-1997*, Tesis Doctoral, London School of Economics and Political Science, University of London.

- Heintz, J. (2006), "Low-wage Manufacturing and Global Commodity Chains: A Model in the Unequal Exchange Tradition." *Cambridge Journal of Economics*, 30: 507-520.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge, EEUU.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. y Yeung, H. W-Ch. (2002), "Global production network and the analysis of economic development", *Review of International Political Economy*, 9(3): 436-464.
- Hess, M., (2008), "Governance, value chains and networks: an afterword.", *Economy and Society*, 37(3): 452-459.
- Hess, M. y Coe, N. M. (2006), "Making connections: global production networks, standards and embeddedness in the mobile telecommunications industry", *Environment and Planning A*, 38: 1205-1227.
- Hess, M. y Yeung, H. W-C., (2006), "Whither global production networks in economic geography? Past, present and future.", *Environment and Planning A*, 38: 1193-1204.
- Hewings, G., Israilevich, P., Schindler, G.R. y Sonis, M. (1998): "Agglomeration, Clustering and Structural Change: Interpreting Changes in the Chicago Regional Economy", EN: *From Agglomeration Economies to Innovative Clusters*, Steiner, M. y Cappellin, R. (eds.), Pion, London
- Hitiris, T. y Vallés, J. (1999), *Economía de la Unión Europea*, Pearson Educación, Madrid: Prentice Hall.
- Hobijn, B. y Hans P. (2000), "Asymptotically Perfect and Relative Convergence of Productivity", *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 15, No. 1, Jan. - Feb.: 59-81
- Hopkins, T.K. y Wallerstein, I. (1977), "Patterns of Development of the Modern World-System", *Review*, 1(2): 111-145.
- Hummels, D., Ishii, J., y Yi, J-M. (2001), "The nature and growth of vertical specialization in world trade", *Journal of International Economics*, nº 54: 75-96
- Humphrey J, Memedonic, O., (2003), *The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries*, UNIDO, Vienna.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002), "How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?", *Regional Studies*, Vol. 36, Issue 9: 1017-1027
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2000), "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research", *IDS Working Paper*, nº 120, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton
- Ingam, C. (1973), "The case for european monetary integration", *Essays in international finance*, nº98, abril.
- Ishikawa, J. (1999), *Critique o f the Maastricht Road to European Monetary Union: Bringing Labour Market Analysis Back in*, Tesis doctoral, London School o f Economics and Political Science
- Jabbour, L., (2010), "Offshoring and firm performance: Evidence from French manufacturing industry", *World Economy* 33(3): 507-524.

- Jackson, G. y Deeg, R. (2006), "How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity.", *Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper*, nº 06(02): 48.
- Jakubiak, M., Kolesar, P., Izvorski, I. y Kurekova, L. (2008), "The Automotive Industry in the Slovak Republic: Recent Developments and Impact on Growth", *Commission on growth and development Working Paper*, nº 29, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Jessop, B. (1992), "Fordism and post-Fordism: a critical reformulation", En: *Pathways to Regionalism and Industrial Development*, Scott, A. y Storper, M. (eds.), London, Routledge: 43-65.
- Johnson, R. (2014), "Five facts about Value-added Exports and implications for macroeconomics and trade research", *Journal of Economic Perspectives*, vol 28, nº 2: 119-142.
- Johnson, R. y Noguera, G. (2012), "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added", *Journal of International Economics*, Vol. 86, Issue 2, marzo: 224–236
- Jones, R. y Kierzkowski, H. (2000), "A framework for fragmentation", En: *Fragmentation and International Trade*, Arndt, S. y Kierzkowski, H. (eds.), University of Rochester, Graduate Institute of International Studies, Geneva, Switzerland, Oxford University Press.
- Jones, R. y Kierzkowski, H. (1988), "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework", *RCER Working Papers*, nº145, University of Rochester-Center for Economic Research (RCER): 31-48
- Jullien, B. y Smith, A. (2014), *The EU's Government of Industries: Markets, Institutions and Politics*, Routledge
- Judt, T. (2013), *¿Una gran ilusión? Un ensayo sobre Europa*, Madrid: Taurus.
- Jürgen, J (coord.), Hölzl, W., Kaniovski, S. Kutsam, J., Peneder, M., Reinstaller, A. Sieber, S., Stadler, I. y Unterlas, F. (2011), *Structural Change and the Competitiveness of EU Member States*, Final Report – CR 2011
- Jürgens, U. y Krzywdzinsky, M., (2009) "Changing East-West Division of Labor in the European Automotive Industry." *European Urban and Regional Studies*, 16(1): 27-42.
- Kaiser, W., Leucht, B. y Rasmussen, M. (eds.), (2008), *The History of the European Union: Origins of a Trans- and Supranational polity 1950-72*, New York and London: Routledge.
- Kaminsky, G. y Reinhart, G., (2002), "The Center and the Periphery: The Globalization of Financial Turmoil", *Festschrift in honor of Guillermo A. Calvo*, International Monetary Fund, abril.
- Kaplinsky, R., (2000), "Globalisation and Unequalisation: What Can be Learned from the Value Chain Analysis?", *The Journal of Development Studies*, 37(2): 117-146.
- Karsten, L., (2013), *Globalization and Time*, Londres y Nueva York: Routledge.

- Kenen, P. (1969), "The Theory of Optimal Currency Areas; An Eclectic View", En: *Monetary Problems of the International Economy*, Mundell, R. y Swoboda, A. (eds), Chicago and London, University of Chicago Press.
- Kiljunen, K. (1979), "Finland in the international division of labour", En: *Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations*, Seers D., B. Schaffer, M.-L. Kiljunen (eds.), Hassocks, Sussex, Harvester Press: 279-302.
- Klier, T. y McMillen, D. (2013), "Agglomeration in the European automobile supplier industry", *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper*, WP 2013-15, noviembre.
- Klier, T., y Rubenstein, J., (2008), *Who Really Made Your Car? Restructuring and Geographic Change in the Auto Industry*, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Koopman, R., Wang, Z., y Wei, S.-J., (2012), "Tracing value-added and double counting in gross exports", *NBER Working paper series*, nº18579, National Bureau of Economic Research, Cambridge, noviembre.
- Krugman, P. (1998), "What's New About the New Economic Geography?", *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 7-17.
- Krugman, P. (1991a), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, nº 9: 483-499.
- Krugman, P. (1991b). *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge, EEUU
- Krugman, P. y Venables, A. (1990), "Integration and the competitiveness of peripheral industry", En: *Unity with diversity in the European economy: the Community's Southern frontier*, Bliss C., Braga, J. (eds.), Un. Press, Cambridge, EEUU
- Krugman, P. (1980), "Scale economies, product differentiation and the pattern of trade", *The American Economic Review*, vol. 70, nº 5, diciembre: 950-959
- Kumhof, M. et al., (2013). "Inequality, Leverage and Crises: The Case of Endogenous Default", *IMF working Paper*, Research Department, Fondo Monetario Internacional, noviembre
- Kühnhardt, L. (1997), "The Fall of the Berlin Wall and European Integration", *20 Years after the Fall of the Berlin Wall*, Konrad Adenauer Stiftung: 45-63.
- Lall, S., Weiss, J. y Zhang, J. (2005), "The 'Sophistication' of Exports: A New Measure of Product Characteristics", *ADB Institute Discussion Paper*, nº 23
- Lall, S. (2000), "The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1995-1998", *Oxford Development Studies*, 28 (3): 337-369.
- Lamming, R. (1993), *Beyond Partnership: Strategies for Innovation and Lean Supply*, Prentice Hall, Hemel Hemstead.
- Lampón, J.F., González-Benito, J. y García-Vázquez, J.M. (2013): "International relocation of production plants in MNEs: Is the enemy in our camp?", *Papers in Regional Science*, Volume 94, Issue 1, marzo: 127-139.

- Larsson, A., (2002), "Learning or Logistics? The Development and Regional Significance of Automotive Supplier-parks in Western Europe", *International Journal of Urban and Regional Research*, 26 (4): 767-84.
- Layan, J.B. y Lung, Y. (2003), "Introduction In Search of a Viable Automobile Space", En: *Cars, Carriers of Regionalism*, Carrillo, J. Tulder, R. y Lung, Y. (eds), GERPISA, Réseau International International Network, Groupe d'Étude et de Recherche Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile
- Lemoine, F. y Ünal-Kesenci, D. (2004), "Assembly trade and technology transfer", *World Development*, nº 32(5), 829-850.
- Lenza, M., Pill, H. y Reichlin, L. (2010), "Orthodox and heterodox monetary policies", *Economic Policy*, vol. 25, nº 62: 295-339.
- Leontief, W. (1973), *Análisis económico input-output*, editorial Ariel, Madrid: España.
- Lobejón, L. F. (2001), *El comercio internacional*, Madrid: Akal Economía Actual.
- Los, B., Timmer, M., Stehrer, R. y de Vries, G., (2015), "How Global Are Global Value Chains? A New Approach to Measure International Fragmentation". *Journal of Regional Science*, 55(1): 66-92.
- Los B., Timmer M. y de Vries, G. (2013), *Globalization or Regionalization? A New Approach to Measure International Fragmentation of Value*, Groningen Growth and Development Centre, Faculty of Economics and Business, University of Groningen, The Netherlands.
- Love, J., (1990), "The Origins of Dependency Analysis", *Journal of Latin American Studies*, Vol. 22, Issue 1-2, marzo: 143-168.
- Luengo, F., et al. (2012), *Determinantes y evolución de la productividad en el sector de bienes de equipo*, Observatorio Industrial de Bienes de Equipo. Federación de Industria de Comisiones Obreras.
- Luengo, F.; Gracia, M.; Vicent, L. (2012b), "Productividad y posicionamiento estructural en la industria de bienes de equipo de la economía española.", *Revista de Economía Crítica*, número 14, segundo semestre.
- Luengo, F. y Gracia, M., (2011), "Industria de bienes de equipo: Inserción comercial y cambio estructural", *ICEI Working Paper*; nº 03.
- Luengo, F., et al. (2010), *Los efectos de los procesos de reestructuración en el empleo y en las condiciones de trabajo*, Observatorio Industrial de Bienes de Equipo. Federación de Industria de Comisiones Obreras.
- Luengo, F. (2009), "Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica", *ICEI Working Papers*, WP10/09, Instituto Complutense de Estudios Internacionales.
- Lung, Y. (2003), "The changing geography of the European automobile system", *International Journal of Automotive Technology and Management*, 2004, vol. 4, issue 2/3: 137-165.
- Lung, Y. y Tulder, R. (2003), "Introduction In Search of a Viable Automobile Space", En: *Cars, Carriers of Regionalism*, Carrillo, J. Tulder, R. y Lung, Y. (eds), GERPISA, Réseau

International International Network, Groupe d'Étude et de Recherche Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile

- MacDuffie, J.P., (2013), "Modularity-as-property, modularization-as-process, and modularity-as-frame: Lessons from product architecture initiatives in the global automotive industry", *Global Strategy Journal*, 3: 8-40.
- Maes, I. (2002), "On the origins of the franco-german EMU controversies", *National Bank of Belgium working papers*, Research series, NBB WORKING PAPER No.34, julio.
- Magone, J. M., Laffan, B. y Schweiger, C. (eds.), (2016), *Core-Periphery Relations in the European Union – Power and Conflict in a Dualist Political Economy*, Routledge, Routledge/UACES Contemporary European Studies, p. 312
- Mahutga, M.C. (2014a), "Production Networks and the Organization of the Global Manufacturing Economy", *Social Perspectives*, SAGE Journals, vol. 57, issue, 2, abril
- Mahutga, MC., (2014b), "Global Models of Network Organization: the Positional Power of Nations and Economic Development", *Review of International Political Economy*, nº 21(1): 157-194.
- Mahutga, M.C. (2013): "Global Models of Network Organization: the Positional Power of Nations and Economic Development", *Review of International Political Economy*, 21(1): 157-194.
- Mahutga, M.C. y Smith, D. (2011): "Globalization, the Structure of the World- Economy and Economic Development." *Social Science Research* 40(1): 257-272.
- Makrevska, E. y Toshecska, K. (2016), "Debt or Wage-led Growth: the European Integration", *Journal of Economic Integration*, Vol.31 No.2, junio: 326-352
- Malmberg, A. y Maskell, P. (2002): "The Elusive Concept of Localization Economies: Towards a Knowledge-Based Theory of Spatial Clustering". *Environment and Planning A*, 34 (3): 429-449.
- Malsot, J. (1980): "Filières et effets de domination sur le système de production", *Annales des Mines*, núm. 1, (janvier): 29-40.
- Markusen, J. y Maskus, K (2002), "Discriminating Among Alternative Theories Of The Multinational Enterprise," *Review of International Economics*, vol. 10, noviembre: 695-707
- Markusen, J. (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nº 2, primavera: 169-189.
- Martínez Peinado, J. (2011), "La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global: ¿obsoleta o necesaria?", *Revista de Economía Mundial*, Sociedad de Economía Mundial, núm. 29, 2011, pp. 29-59.
- Miravete, E., Moral, M. y Thurk, J. (2016), "Innovation, Emissions Policy, and Competitive Advantage in the Diffusion of European Diesel Automobiles", *CEPR Discussion Paper*, nº DP10783.

- McCarthy, I. y Anagnostou, A. (2004), "The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing", *International Journal of Production Economics* 88(1):61-71.
- McKinnon, R., (1963), "Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 53, septiembre: 7172-725.
- McLaughlin, M. y Maloney, W. A., (1999), *The European automobile industry: multi-level governance, policy and politics*, New York: Routledge.
- Medaiskytė, R. y Klyvienė, V., (2012), "The effectiveness of internal devaluation in Lithuania and Latvia", *EkoNOMIKA*, Vol. 91(1) ISSN 1392-1258
- Michel, J. (1994), *Nueva manufactura y producción de automóviles en México*, UNAM
- Milberg, W. (2013), "Industrial policy when global value chains matter", presentación en UNCTAD Working Group, 17 de abril.
- Millaruelo, A. y del Río, A., (2013), "Las medidas de política monetaria no convencionales del BCE a lo largo de la crisis", *Boletín Económico*, Banco de España, enero: 89-100.
- Miroudot, S. y de Backer, K. (2012), "Mapping global value chains", En: *Trade and agriculture directorate trade committee*, Working Party of the Trade Committee, The OECD Conference Centre, Paris
- Miroudot, S., Lanz, R. y Ragoussis, A. (2009), "Trade in intermediate goods and services", *OECD Trade Policy Working Paper*, nº 93, noviembre.
- Miroudot, S y Ragoussis, A. (2009), "Vertical trade, trade costs and FDI OECD Trade", *Policy Working Paper*, No. 89, julio.
- Misio, F., Jayme, F., Oreiro, J.L. (2015), "The structuralist tradition in economics: methodolox-266, abril-junio/201.
- Mitchell, W. (2016), *La distopía del euro*, Berlín: Lola Books.
- Moncayo, E. (2001), "Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial", *Revista CEPAL*, Serie de Gestión Pública, nº 13, Santiago de Chile, agosto
- Mogellii, P. (2008), "European Economic and Monetary Integration, and the Optimum Currency Area Theory", *European Economy, Economic Papers*, 302, febrero.
- Montresor, S. y Marzetti, G. (2011), "The deindustrialisation/tertiarisation hypothesis reconsidered: a subsystem application to the OECD7," *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 35(2): 401-421.
- Mundell, R. (1961), "Una teoría de las áreas monetarias óptimas", *American Economic Review*, 51, noviembre: 509-517.
- Muñoz, O. (2017), "VW desbanca en el 2016 a Toyota como líder mundial en ventas", *La Vanguardia*, 31 de enero.
- Myant, M., Theodoropoulou, S. y Piasna, A. (eds.), (2016), *Unemployment, Internal Devaluation and Labour Market Deregulation in Europe*, Brussels, ETUI.
- Navarro, J.L. y Hernández, E. (2007), "Industria farmacéutica, competitividad e integración económica en Europa", *Boletín económico de ICE*, nº 2902, enero: 49-63.

- Nordlund, C. (2004), "Network-analytical approaches to the Conceptualization of Unequal Exchange of Natural Resources", presentación en *The World-system History and Global Ecological Change conference*, 19-22 September, Lund university, Sweden.
- Ocampo, J. A. (2002), "Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI", presentación en el seminario *La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI*, Santiago de Chile, agosto.
- OECD, (2015), *TiVA 2015 indicators – definitions*, disponible en: https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA_2015_Indicators_Definitions.pdf
- OECD, OMC y UNCTAD (2013), "Implications of global value chains for trade, investment, development and Jobs", presentado en *G-20 Leaders Summit*, San Petesburgo, Rusia, 6 de agosto, disponible en: <https://www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>
- OECD y OMC (2012), *Trade in value-added: concepts, methodologies and challenges* (JOINT OECD-WTO NOTE), disponible en: www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf
- Ohno, T. (1988), *Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production*, Productivity Press
- Olsen, K. (2006), "Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, no. 2006/1. Paris: OECD.
- Onaran, Ö. y Galanis, G. (2012), "Is aggregate demand wage-led or profit-led?", *Conditions of Work and Employment Series*, nº. 40, International Labour Office, Génova.
- Ottaviano, G., (2010), "'New' new economic geography: firm heterogeneity and agglomeration economies", *Journal of Economic Geography*, diciembre: 1–10
- Ottaviano, G. y Thisse, J.F. (2004), "Agglomeration and economic geography", En: *Handbook of Regional and Urban Economics*, Henderson J. y Thisse, F.J (eds.), Elsevier, edition 1, volume 4, number 4.
- Ottaviano, G. y Puga, D. (1998), "Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the 'New Economic Geography'", *The World Economy*, vol. 21, issue 6, pp. 707-731
- Ozdemira, Z., Olgunb, H., Saracogluc, B., (2012), "Dynamic linkages between the center and periphery in international stock markets", *Research in International Business and Finance*, Volume 23, Issue 1, enero: 46–53
- Palan, N (2010), "Measurement of Specialization. The Choice of Indices", *FIW Working Paper*, N° 62, diciembre.
- Palazuelos, E., Fernández, R. García, C., Medialdea, B. y Vara, M.J. (2015), *Economía Política Mundial*, Madrid: Akal
- Palazuelos, E. y Fernández, R. (2015), "La división centro-periferia: reproducción y cambios", En: *Economía Política Mundial*, Palazuelos, (dir.) Madrid, Akal: 217-242.
- Palazuelos, E. (2000), *Estructura económica de Estados Unidos. Crecimiento económico y cambio estructural*, Síntesis Economía, Ed. Síntesis

- Palley, T. (2011), "The Rise and Fall of Export-led Growth", *The Levy Economics Institute Working Paper Collection*, nº 675, julio.
- Palludeto, A. y Abouchedid, S., (2016), "The Currency Hierarchy in Center-Periphery Relationships", En: *Analytical Gains of Geopolitical Economy*, Desai R.(ed.), Research in Political Economy, Volume 30B, Emerald Group Publishing Limited, pp. 53 - 90
- Palma, G. (1987), "Dependencia y desarrollo: una visión crítica", En: *Teoría de la dependencia. Una reevaluación crítica*, Seers, D. (1987), Fondo de Cultura Económica, México.
- Papadimitriou, D., Nikiforos, M. y Zezza, F. (2013), "The Greek Economic Crisis and the Experience of Austerity", *Strategic Analysis*, Levy Economics Institute of Bard College.
- Parissien, S. (2013), *The Life of the Automobile: The Complete History of the Motor Car*, Thomas Dunne Books
- Pasinetti, L. (2007), *Keynes and the Cambridge Keynesians: A 'Revolution in Economics' to be Accomplished*, Cambridge University Press, Reino Unido
- Pasinetti, L. (1986), "Theory of value – a source of alternative paradigms in economic analysis", En: *Foundations of Economics: Structures of Inquiry and Economic Theory*, edited, Baranzini, M. y Scazzieri, R. (eds.), Oxford, Basil Blackwell: 409- 431.
- Pasinetti, L. (1973): "The notion of vertical integration in economic analysis". *Metroeconomica*, Vol. 25, Issue 1, febrero: 1–29
- Pavlinek, P., Domanski, B. y Guzik, R. (2009): "Industrial upgrading through Foreign Direct Investment in Central European Automotive Manufacturing", *European Urban and Regional Studies*: 16:43.
- Pavlinek, P. y Janak, L. (2007), "Regional Restructuring of the Skoda Auto Supplier Network in the Czech Republic", *European Urban and Regional Studies*, 14 (2): 133–56.
- Pavlinek, P. (2004), "Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe", *European Urban and Regional Studies*, 11(1): 47-70.
- Paz, M. J. y Gracia, M. (2013), "¿La política de devaluación interna puede reducir el déficit exterior de nuestra economía y sus necesidades de financiación externa?", *Revista de Estudios*, nº 52, ISBN: 1989-4724
- Pelagidis T. y Mitsopoulos M., (2014), *Greece. From Exit to Recovery?*, Brookings Institution Press, Washington.
- Pennings, E. y Sleuwaegen, L. (2000): "International relocation: firm and industry determinants", *Economics Letters*, Vol. 67: 179-186.
- Persuad, A. (2010), "The narrative outside of Europe about Europe's fiscal crisis is wrong", *VOX CEPR's Policy Portal*, Research-base policy analysis and commentary from leading economists, 17 de junio.
- Petrakos, G. (2009), "Regional growth and inequalities in the European Union", *Discussion Paper Series*, Department of Planning and Regional Development, School of Engineering, University of Thessaly, nº 15(2), enero: 23-44.

- Piana, V., (2006), "The pattern approach to world trade structures and their dynamics", *Conference on Observing Trade: Revealing International Trade Networks and Their Impacts*, Princeton University for International and Regional Studies, New Jersey.
- Piton, S. y Bara, Y-E. (2012), "Internal vs External devaluation", *Lette du CEPII*, No. 324, 7 de Agosto
- Pinto, A. (1970), "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina", En: *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados*, CEPAL (1998), Fondo de Cultura Económica, v. 2, p. 547-567.
- Pofantis, A. (2016), "EIB Financing Instruments for the support of Automated Vehicles", ponencia presentada en *European Investment Bank Group*, Projects Department, Innovation and Competitiveness, European Investment Bank, 4 de octubre
- Polanyi, K. (1944), *La gran transformación*, edición 2003, México: Fondo Cultura Económica, FCE.
- Polychroniou, C., (2014) "Dead economic dogmas trump recovery: the continuing crisis in the Eurozone periphery", *Public Policy Brief*, Nº 133, Levy Economics Institute of Bard College.
- Porter, M. E. (1994), "From strategy to advantage: The evolving competitive paradigm", En: *The relevance of a decade*, Duffy, P. (ed.), Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Porter, M. E. (1985), *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, NY: Free Press.
- Posner, M. V. (1961) "International Trade and the technical change", *Oxford Economic Papers*, 13: 323-341.
- Prahalad, C. y Hamel, G., (1990), "The core competence of the corporation", *Harvard Business Review*, 68 (3): 79-91.
- Prebisch, R. (1951), (1951), "Interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949", *Serie Conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL*, CEPAL, Santiago, 1973.
- Prebisch R. (1950), "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso desarrollo económico" in *Estudio Económico de América Latina*, 1949. United Nations, New York.
- Pysani-Ferry, J. (2011), *El despertar de los demonios. La crisis del euro y cómo salir de ella*, Barcelona: Bosch editor.
- Rainnie, A., Herod, A. y McGrath-Champ, S. (2011), "Review and Positions: Global Production Networks and Labour", *Competition and Change*, 15(2): 155-169
- Ramírez, J.M., (2011), "La reconfiguración de las relaciones centro-periferia como consecuencia de la crisis", En: *Globalización, dependencia y crisis económica. Análisis heterodoxo desde la economía del desarrollo*, Mateo, J.P, Molero, R., Santana R. (eds.), Fundación de Investigaciones Marxistas, Málaga
- Ramírez, S. (2008), "Transnational business networks propagating EC industrial policy. The role of the Committee of Common Market Automobile Constructors", En: *The*

- History of the European Union: Origins of a Trans- and Supranational polity 1950-72*, Kaiser, W., Leucht, B. y Rasmussen, M. (eds.), New York and London: Routledge.
- Raworth, K. y Kidder, T., (2009), "Mimicking 'lean' in global value chains: Its the workers who get leaned on", En: *Frontiers of Commodity Chain Research*, Bair, J. (ed.), Stanford University Press: 165–189.
- Reinert, E., (2013), "Primitivization of the EU periphery: The loss of relevant knowledge", *Informationen zur Raumentwicklung / Informations on Spatial Development*, Bonn, Germany: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), No 1.
- Ritschl, A. (2012), "Germany, Greece and the Marshall Plan", *The Economist Economic History*, 15 de junio, disponible en: <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2012/06/economic-history>
- Rodrik, D. (2011), "Unconditional convergence", *NBER working paper series*, Working Paper 17546, National bureau of economic research.
- Rubenstein, J.M. (1992) *The Changing U.S. Auto Industry: a Geographical Analysis*. London and New York: Routledge.
- Rutherford, T. y Holmes, J. (2008), "'The flea on the tail of the dog': power in global production networks and the restructuring of Canadian automotive clusters", *Journal of Economic Geography*, 8(4): 519-544.
- Sadler, D., (1999), "Internationalization and specialization in the European automotive components sector: Implications for the hollowing-out thesis", *Regional Studies*, 33(2):109-119.
- Sánchez-Ancochea, D. (2007). "Anglo-Saxon structuralism vs. Latin American structuralism in development economics". En: *Ideas, Policies and Economic Development in the Americas*, Perez E. y Varengo M. (2007), New York, Routledge, pp. 208-227.
- Saphiro, H. (1993), "Automobiles: from import substitution to export promotion in Brazil and Mexico", En: *Beyond free trade: firms, governments and global competition*, Yoffie, D. (ed.), Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Sassen S. (2003), "Gloutibalization or denationalization?", *Review of International Political Economy*, 10(1): 1-22.
- Schettkat, R. y Yocarini, L. (2006), "The shift to services employment: A review of the literature", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 17, issue 2: 127-147.
- Schettkat, R. y Yocarini, L. (2003), "The Shift to Services: A Review of the Literature", *IZA DP Working Paper*, nº 964, diciembre.
- Schniederjans, M., Schniederjans, A., Schniederjans, D. (2005), *Outsourcing and Insourcing in an International Context*, Routledge; Edición: New Ed
- Seers D., B. Schaffer, M.L. Kiljunen (eds.) (1979), *Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations*, Hassocks, Sussex, Harvester Press.
- Seidenfuss, K-U. y Kathawala, Y., (2005), "Voluntary export restraint (VER) without market restraints? The case study of the monitoring agreement (1991-1999)

- between the Japanese car manufacturers and the European Union”, *European Business Review*, 17(3):217-231.
- Selstad, T. (1990), “The rise of the quaternary sector. The regional dimension of knowledge-based services in Norway, 1970–1985”, *Norwegian Journal of Geography*, vol. 44, issue 1: 21-37.
- Selwyn P. (1979), “Some thoughts on cores and peripheries”, En: *Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations*, Seers D., B. Schaffer, M.-L. Kiljunen (eds.), Hassocks, Sussex, Harvester Press: 35-44.
- Sen, S. (2010), “International Trade Theory and Policy: A Review of the Literature”, *Working Paper Levy Economics Institute of Bard College*, nº 635, November
- Shaikh, A. (2009), *Teorías del comercio internacional*, Madrid: Ediciones Maia.
- Sheppard, E. (2002), “The Spaces and Times of Globalization: Place, Scale, Networks, and Positionality”, *Economic Geography*, 78(3), pp. 307-331.
- Simonazzi A., Ginzburg A. y Nocella G., (2013), “Economic relations between Germany and southern Europe”, *Cambridge Journal of Economics*, 37:653-675.
- Sinn, H.W. (2013), *Austerity, Growth and Inflation: Remarks on the Eurozone's Unresolved Competitiveness Problem*, The World Economy, Volume 37, Issue 1, pp 1–13, enero
- Sinn, H.W., (2004), “The Dilemma of Globalisation: A German Perspective”, *Économie Internationale*, 4, (100): 111–120.
- Síó, M. (2011), “Citroën, del «just in time» al «time out»: Japón, víctima de su propio invento”, *La voz de Galicia*, 27 de marzo.
- Smith, A., Rainnie A., Dunford, M., Hardy, J., Hudson, R. y Sadler, D., (2002), “Networks of value, commodities and regions”, *Progress in Human Geography*, nº 26: 41–63.
- Smith, D. y Mahutga, M., (2008), “Trading up the Commodity Chain? The impact of the Extracting and Labor-Intensive Manufacturing Trade on World-System Inequalities”, En: *Frontiers of Commodity Chains Research*, Bair, J. (ed.), Stanford University Press: 63-82.
- Smith, J. (2012): “The GDP Illusion: Value Added versus Value Capture”, *Monthly Review*, 64(3), pp. 86-102.
- Solari, S. y Marangoni, G. (2012), “The making of the new European periphery: the evolving capitalisms within the Monetary Union”, presentado en *WWWforEurope, European governance and the problems of peripheral countries*, Viena, 12-13 de julio.
- Sommers J. y Wolfson C. (eds.), (2014), *The Contradictions of Austerity: the socio-economics costs of the neoliberal Baltic model*, Routledge Studies in the European Economy, Routledge.
- Sondermann, D. (2012), “Productivity in the euro area any evidence of convergence?”, ECB Working paper series, nº 1431, abril.
- Sraffa, P., (1960), *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.

- Starosta, G. (2010), "Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value.", *Antipode*, 42(2): 433-465.
- Stratmann, G. y Dimitrova, G. (eds.) (2011), *Automotive clustering in Europe. Case Studies on Cluster Management and Development*, Europe Innova.
- Stockhammer, E., (2016), "Neoliberal growth models, monetary union and the Euro crisis. A post-Keynesian perspective", *New Political Economy*, Volume 21, Issue 4: 365-379.
- Stockhammer, E., Durand, C., y List., L. (2015), "European Growth Models and Working Class Restructuring before the Crisis", *PKSG Working Paper Series*, Post Keynesian Economics Study Group, PKWP1508.
- Stockhammer, E. (2013), "The euro crisis and contradictions of neoliberalism in Europe", *Economics Discussion Papers*, 2013-2, Kingston University London, UK, diciembre
- Stockhammer E. y Sotiripoulos D., (2012), "Rebalancing the Euro Area: The Costs of Internal Devaluation", *Review of Political Economy*, Volume 26, Issue 2: 210-233.
- Stockhammer, E., Önanan, O. y Ederer, S. (2008), "Functional income distribution and aggregate demand in the Euro área", *Cambridge Journal of Economics*, 33, julio: 139-159.
- Stöllinger, R., (2016), "Structural Change and Global Value Chains in the EU", *Working Paper 127* The Vienna Institute for International Economic Studies, julio.
- Sturgeon, T. y Gereffi, G. (2009), "Measuring success in the global economy: international trade, industrial upgrading, and business function outsourcing in global value chains", *Transnational Corporations*, vol. 18, nº 2, agosto: 1-36.
- Sturgeon, T. Memedovic, O., Biesebroeck, J.V. y Gereffi, G., (2009), "Globalisation of the automotive industry: main features and trends", *Int. J. Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 2, Nos. 1/2: 8-24.
- Sturgeon, T. (2008): "From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary theory building in an age of Globalization", En: *Frontiers of Commodity Chains Research*, J. Bair (ed.), Stanford University Press: 110-135
- Sturgeon, T., Biesebroeck, J.V. y Gereffi, G. (2007), "Prospects for Canada in the NAFTA Automotive Industry: A Global Value Chain Analysis", *Industry Canada Research Report*, marzo.
- Sturgeon, T., y Florida, R. (2004). "Globalization, deverticalization, and employment in the motor vehicle industry", En: *Locating Global Advantage: Industry Dynamics in a Globalizing Economy*, Kenny, M. y Florida R. (eds.), Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Sydor, A. (2011), "Editor's Overview – Global Value Chains: Impacts and Implications", En: *Global Value Chains - Impacts and Implications*, Sydor, A. (ed.), Trade Policy Research: 1-16
- Takagi, S. (coord.), (2016), *The IMF and the Crises in Greece, Ireland, and Portugal*, Independent Evaluation Office.

- Tappi, A. (2007), "El fordismo en la industria europea del automóvil y la SEAT (1950-1970)", *Revista de Historia Industrial*, nº 34. Año XVI, 2: 97-128.
- Tarhan, A. (2013), "Financial Crises and Center-Periphery Capital Flows", *Journal of Economic Issues*, Vol. 47 Issue 2, p. 411.
- Theodoropoulos, S. (2005), "Asymmetric Shocks, Structural Rigidities and Adjustment Capability in EMU - A Review.", *European Research Studies*, Volume VIII, Issue (3-4): 4-19.
- Thomas, B. C., (2013), "Core–Periphery Relations in the European Union and the Role of Central Places in Europe with a Focus on Regional Policy in Britain and Germany", *European Review*, Volume 21, Issue 3, julio: 435-447.
- Timmer, M., Los, B., Stehrer, R. y de Vries, G. (2013) "Fragmentation, Incomes and Jobs. An Analysis of European Competitiveness". *European Central Bank, Working Paper Series* nº 1615.
- Tolliday, S. (1999), "Transplanting the American Model? US Automobile Companies and the Transfer of Technology and Management to Europe after the Second World War", En: *Americanization and Its Limits. Reworking US Technology and Management in Post-war Europe and Japan*, Zeitlin, J. y Herrigel, G., (eds.), Oxford.
- Tsutsui, W., (1998), *Manufacturing Ideology: Scientific Management in Twentieth Century Japan*, Princeton: Princeton University Press.
- UNCTAD (2013), *Global Value-Chains: Investments and Trade for Development*, Ginebra: NN-UU
- Urbez, J. M. (1994), "La Comunidad Europea. Antecedentes históricos, realidad actual y perspectivas de futuro", *Revista Acciones e Investigaciones sociales*, 176-193.
- Uysal, G. (2007), "Core competence: a competitive base for organizational success", *Journal of Global Strategic Management*, vol. 1 , nº 1, junio: 5-16.
- Uxó, J., Paul, J. y Febrero, E. (2014), "Internal devaluation in the European periphery: the story of a failure", *Documento de trabajo*, Departamento de análisis económico y finanzas, Universidad de Castilla-La Mancha.
- Vahalík, B. (2015), "Analysis of export diversification development of the European Union and BRICS countries, *Ekonomika Reviev*, ER-CEREI, Volume 18: 59–69
- Van der Leij, M., Veld, D. y Hommes, C. (2016), "The formation of a core-periphery structure in heterogeneous financial networks", *De Nederlandsche Bank NV Working Paper*, nº 528, De Nederlandsche Bank, Amsterdam.
- Varoufakis, Y. (2012), *El minotauro global. Estados Unidos, Europa y el future de la economía mundial*, Madrid: Capitán Swing.
- Vasudevan, R. (2010), "Financial intermediation and fragility: the role of the periphery", *International Review of Applied Economics*, Volume 24, Issue 1: 57-74.
- Veloso, F. y Kumar, R., (2002), "The Automotive Supply Chain: Global Trends and Asian Perspectives", *ERD Working Paper*, No. 3. Manila: Asian Development Bank.
- Venables, A. (1996), "Equilibrium locations of vertically linked industries", *International Economic Review*, nº 37: 341-359.

- Vernengo, M., (2006), "Technology, Finance, and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect", *Review of Radical Political Economics*, SAGE Journals, December
- Vernengo, M., (2003), "The Gold Standard and Center-Periphery Interactions", *Department of economics working paper series*, nº 2003-10, University of Utah
- Vernon, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80: 190-207.
- Viksnins, G. J. (2008), "The Georgetown University Syndrome and Latvian Economic Reforms", En: *Latvia and the USA: From Captive Nation to Strategic Partner*, Auders D. (ed.), Riga, Universidad de Letonia, pp: 109-118.
- Vilpišauskas, R. y Kuokštis, V. (2014), "National responses to the financial and economic crisis: How relevant is the experience of the Baltic States to Southern EU members?", Institute of International Relations and Political Science, Vilnius University, presentado en *EUSA Thirteenth biennial conference*, Baltimore, EEUU.
- Volpato, G. (2004), "The OEM-FTS Relationship in the Automotive Industry", *International Journal of Automotive Technology and Management*, 4(2/3): 166–97.
- Wade, R. (1979), "Fast growth and slow development in Southern Italy", En: *Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations*, Seers D., B. Schaffer, M.-L. Kiljunen (eds.), Hassocks, Sussex, Harvester Press:
- Wallerstein, I. (2008): "Protection Networks and Commodity Chains in the Capitalist World-Economy", En: *Frontiers of Commodity Chains Research*, Bair, J. (ed.) Stanford: Stanford University Press: 83-91.
- Wallerstein I. (1985) "The relevance of the concept of semiperiphery to Southern Europe", En: *Semiperipheral development: the politics of southern Europe in the twentieth century*, Arrighi, G. (ed.), ed. Beverly Hills: Sage.
- Warloutzet, L. (2014), "Towards a European Industrial Policy? The European Economic Community (EEC) Debates, 1957–1975", En: *Industrial Policy in Europe after 1945*, Grabas, C., Nützenadel, A. (eds.), Palgrave Macmillan :213-235
- Warren, M. (2010), *The Training Within Industry Report, 1940-1945: A Record of the Development of Management Techniques for Improvement of Supervision, Their Use and the Results*, 2ª edición, publicación original: War Manpower Commission (1945), Bureau of Training, Training within Industry Service, 330 páginas.
- Wasmer, E. (2012), "An introduction to the special feature section: Price, wage and employment adjustments in 2007–2008 and some inference for the current European crisis", *Labour Economics*, volumen 19, Issue 5, octubre, pp: 769–771
- Weisbrot M. y Ray R., (2010); "Latvia's Recession: The Cost of Adjustment With An Internal Devaluation", *Center for Economic and Policy Research CEPR*, Washington d.c, febrero
- Wenxian Z. y Alon, I. (eds.) (2010), *A Guide to the Top 100 Companies in China*, Rollings College, World Scientific.

- Wolf, H. (2011), "Internal devaluation in a monetary union", *International Economics and Economic Policy*, volumen 8, issue 1, pp: 3-6
- Wood, R. (2013), *Europe: The Failure of Internal Devaluation*, Economonitor
- Woods, D. (1987), *Karl Polanyi and the social embeddedness of economic life: a critique of the rationality assumption in Economics*, Tesis doctoral, Institute for Christian Studies Toronto, Ontario, Canadá, agosto
- Womack, J., Jones, D. y Roos, D. (1990), *The Machine That Changed the World: The Story of Lean*, Free Press
- World Economic Forum (2014), *The Europe 2020 Competitiveness Report. Building a More Competitive Europe*, World Economic Forum, Genova
- Xala-i-Martin, X. (1990), *On Growth and States*, Tesis doctoral, Harvard University.
- Yonnet, P. (1985), "La sociedad automóvil", *El País*, Tribuna: temas de nuestra época, 14 de abril.
- Yang, C. y Huang, J-B. (2000), "A decision model for IS outsourcing", *International Journal of Information Management*, 20: 225-239.
- Yu, C. (2015), "Evaluating international financial integration in a center-periphery economy", *Journal of International Economics*, Volume 95, Issue 1, enero: 129–144.
- Zárate R. y Molina, T. (2017), *La industrialización orientada a la articulación, una opción para el desarrollo frente al proceso de fragmentación productiva a nivel mundial*, Instituto de Investigaciones Económicas: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.
- Zeitlin, J. y Herrigel, G. (1999), (eds.), *Americanization and Its Limits. Reworking US Technology and Management in Post-war Europe and Japan*, Oxford.